



JONES LANG  
LASALLE®

*Real value in a changing world*

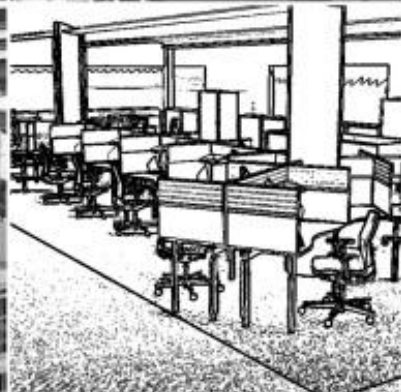
on.point

## Warsaw City Report

Q3 2012

Warszawski Rynek Nieruchomości

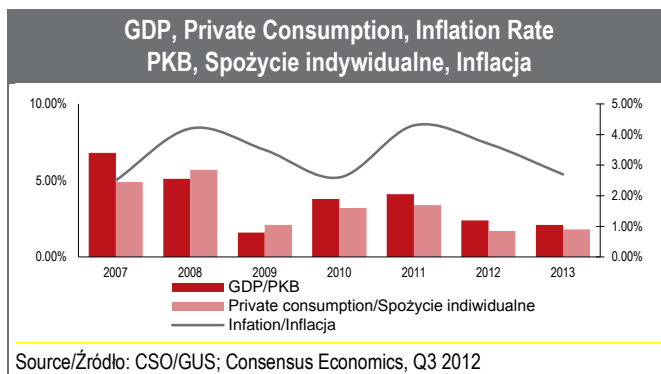
III kwartał 2012



## Economy/Investment

### Economy

Poland remains as one of the few countries to report a positive (2.4%) GDP growth over Q2 2012. According to Consensus Forecast, the same growth figure is expected for the whole of 2012, followed by a minor slowdown to 2.1% in 2013. Retail sales increased by 7.9% between January and September, compared to the 11.7% growth recorded over the same period of 2011. The unemployment rate as of September stood at 12.4%, which is visibly higher than the 11.8% recorded in September 2011.



### Investment Market

In Poland, the third quarter of 2012 recorded 67% higher investment volumes (€214 million) compared to the second quarter, which totalled €128 million. Total assets transacted in Q3 included €187 million in offices and around €27 million in industrial. There were no transactions concluded in the retail sector in Q3 2012.

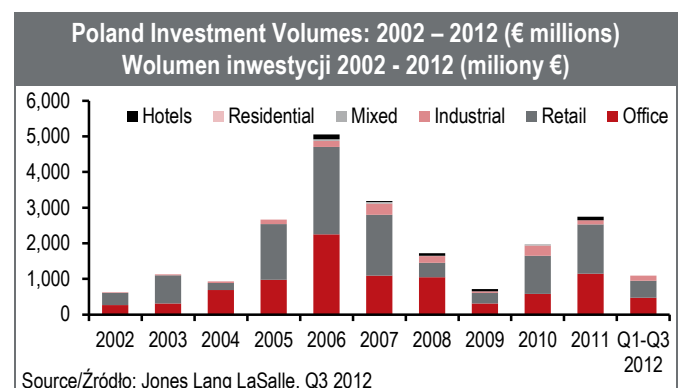
The first three quarters of 2012 recorded a total of €1.07 billion of transactions across all sectors in Poland. It represents a drop of 43% over the corresponding period of 2011. This was caused mostly by the lack of big lot size transactions (above €100 million) so far in 2012, as opposed to 2011, which had quite a few deals of such significant volume. This situation is however expected to improve in Q4 2012 when a number of transactions exceeding €100 million are envisaged to be concluded across all commercial sectors in Poland. Jones Lang LaSalle has been involved in significant number of these transactions with preliminary purchase contracts agreed between involved parties and many final closures are due in Q4 2012. These include for instance: Manufaktura Shopping Center, Warsaw Financial Center, Platinum Business Park, International Business Center I & II and Marynarska Business Park. As a matter of fact, on 31st October 2012 Fonciere Euris, Rallye and Apsys closed the sale of Manufaktura shopping centre. Union Investment, advised by Jones Lang LaSalle, acquired this largest

shopping centre in Poland, located in the city of Łódź for €390 million. This landmark deal, not only in Polish but also European context, confirms institutional investors' confidence in the Polish market.

With the above transactions in the pipeline, and some other confidential deals also close to completion, we expect that Q4 2012 will add at least an additional €1 billion of deals, or perhaps as much as €1.5 billion, thus bringing the overall 2012 volume for Poland to €2.5 billion. This compares to a total of €2.75 billion in 2011, a very active and strong year in the Polish investment market. Therefore, depending on the closing of big ticket pipeline deals, 2012 will be very similar to 2011, confirming good investor appetite for Poland.

Coming back to Q3 investment volumes, they were dominated by office sector transactions with the largest being Małachowskiego and Mazowiecka office portfolio located in the Central Business District (CBD) of Warsaw – a forward funding transaction concluded between Hochtief Development and Kulczyk Silverstein Properties. The second largest deal was concluded by a Danish fund – Baltic Property Trust – who sold Twarda Tower in Warsaw's CBD to Europa Capital. Furthermore, two transactions were concluded in the industrial sector (two production facilities in Bielsko-Biała and the acquisition of Ożarów Business Center by Segro from Orco).

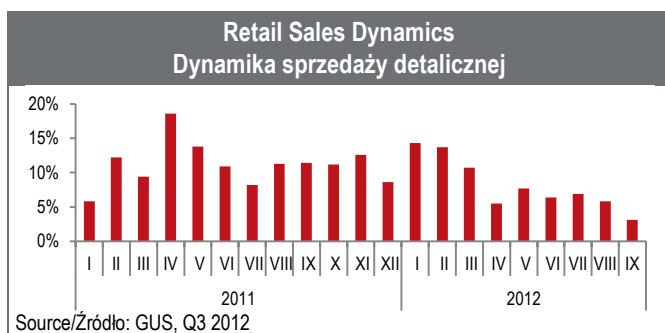
We estimate prime office yields to remain stable at around 6.25% to 6.50%, retail yields for best to trade product at around 5.75% and prime warehouse yields (for long leased assets) at below 8.0%. We forecast prime yields for all sectors to remain stable in the short term but, this will highly depend on how the situation in the Eurozone and the banking sector evolves over the coming months. The yield gap between prime and secondary product is 100 to 200 bps and we expect this spread to continue, or even widen.



## Ekonomia/Rynek Inwestycyjny

### Ekonomia

Polska jest jednym z niewielu krajów w Europie, który w II kw. zanotował wzrost PKB (o 2,4%). Według prognoz Consensus Forecast taka sama dynamika spodziewana jest za cały 2012r., natomiast w 2013r. przewiduje się niewielkie spowolnienie wzrostu do 2,1%. W ciągu trzech pierwszych kwartałów sprzedaż detaliczna wzrosła o 7,9%, co było wynikiem niższym od poziomu 11,7% zanotowanego w tym samym okresie roku ubiegłego. Stopa bezrobocia wyniosła we wrześniu 12,4% i w ujęciu rocznym wzrosła z poziomu wynoszącego 11,8%.



### Rynek inwestycyjny

Wartość transakcji zawartych w trzecim kwartale 2012r. (214 mln €) przekroczyła kwotę z poprzedniego okresu (128 mln €) o 67%. Na sumę tę złożyło się 187 mln € w segmencie biur i 27 mln € w sektorze nieruchomości magazynowych. Nie sfinalizowano natomiast żadnej umowy w segmencie nieruchomości handlowych.

Skumulowane dane od początku br. opiewają na kwotę 1,07 mld €, co oznacza spadek o 43% w porównaniu z analogicznym okresem 2011r. To głównie skutek braku dotychczas w br. transakcji o indywidualnej wartości powyżej 100 mln €, podczas gdy rok wcześniej odnotowano ich kilka. Sytuacja ta może ulec poprawie w IV kw., gdyż we wszystkich sektorach rynku spodziewane jest zamknięcie kilku dużych transakcji. Jones Lang LaSalle bierze udział w wielu transakcjach o znacznej wartości, w przypadku których zostały już podpisane umowy przedwstępne i których finalizacja spodziewana jest do końca roku. Transakcje te to między innymi: centrum handlowe Manufaktura, Warsaw Financial Center, Platinum Business Park, International Business Center I & II oraz Marynarska Business Park. W istocie jedna z tych transakcji została sfinalizowana 31 października 2012r. Fonciere Euris, Rallye and Apsys sprzedało największe w Polsce centrum handlowe Manufaktura w Łodzi. Zakupu za 390 mln € dokonał fundusz Union Investment, któremu doradzał Jones Lang LaSalle. Ta wyróżniająca się transakcja w kontekście nie tylko polskim, ale i

europejskim, potwierdza zaufanie inwestorów do polskiego rynku nieruchomości komercyjnych.

Biorąc pod uwagę w/w przykłady oraz kilka innych negocjowanych poufnie transakcji, które są blisko finalizacji, liczymy, że IV kw. zamknie się kwotą co najmniej 1 mld €, a nawet może osiągnąć 1,5 mld €. W konsekwencji, oczywiście pod warunkiem sfinalizowania wcześniej wspomnianych transakcji, szacujemy, że wolumen inwestycyjny za 2012r. może wynieść 2,5 mld €. Byłby to wynik porównywalny do 2,75 mld € uzyskanych w 2011r., kiedy odnotowano bardzo wysoką aktywność inwestorów na polskim rynku. Kwota za br. na poziomie porównywalnym z 2011r. potwierdzi silne zainteresowanie inwestorów nieruchomościami w Polsce.

Jak wspominaliśmy, rynek w III kw. br. zdominowały transakcje w sektorze biurowym. Największa z nich to umowa typu „forward funding” pomiędzy Kulczyk Silverstein Properties a Hochtief Development Poland dotycząca dwóch budynków biurowych zlokalizowanych w stolicy w Centralnym Obszarze Biznesu – przy Pl. Małachowskiego i przy ul. Mazowieckiej. Druga co do wartości transakcja to zakup przez Europa Capital od duńskiego funduszu Baltic Property Trust biurowca Twarda Tower, również ulokowanego w Warszawie w COB. Zarejestrowano też dwie transakcje w sektorze nieruchomości magazynowych: dwa obiekty produkcyjne w Bielsku-Białej oraz zakup od Orco przez Segro kompleksu Ożarów Business Center.

Szacujemy, że na koniec III kw. stopy kapitalizacji za najlepsze nieruchomości biurowe pozostały na poziomie 6,25% - 6,50%, za obiekty handlowe utrzymały się na poziomie ok. 5,75%, natomiast dla magazynów z długimi terminami umów najmu osiągały 8,0% i poniżej. Spodziewamy się, że wskaźniki te pozostaną stabilne w perspektywie krótkookresowej, choć jest to silnie uzależnione od sytuacji w najbliższych miesiącach w strefie Euro i sektorze bankowym. Luka pomiędzy stopami kapitalizacji dla nieruchomości najlepszych a tych mniej atrakcyjnych będzie utrzymywała się pomiędzy 100 a 200 punktów bazowych, a nawet może się powiększyć.

Prime Yields Q3 2012		
Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty III w kw. 2012		
Sector	Yield (%)	Changes
Offices	6.25	↔
Retail	5.75	↔
Warehouses	8.00	↔

Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q3 2012

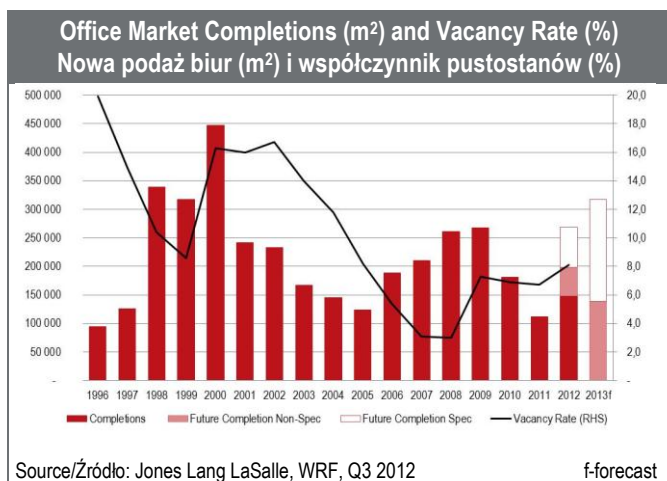
# Office Market

## Demand

Occupier sentiment in Warsaw remains strong with more than 157,600 m<sup>2</sup> (123,250 m<sup>2</sup> net) leased in Q3 2012 and a total of 455,300 m<sup>2</sup> so far this year. That is 15,000 m<sup>2</sup> more than in the corresponding period of the record-breaking 2011. It is also worth noting that 41% (64,500 m<sup>2</sup>) of the entire registered take-up in Q3 constituted of pre-lets, while lease renewals only had a 22% share. The largest pre-lets in Q3 included a 12,600 m<sup>2</sup> deal by Poczta Polska in Domaniewska 37c (Mokotów), GDDKiA taking 11,700 m<sup>2</sup> in Green Corner (City Centre) developed by Skanska and Dalkia taking 5,900 m<sup>2</sup> in Plac Unii (Mokotów). Q3 2012 also saw some lease renewals, including Generali (7,700 m<sup>2</sup>) in Marynarska Point (Mokotów).

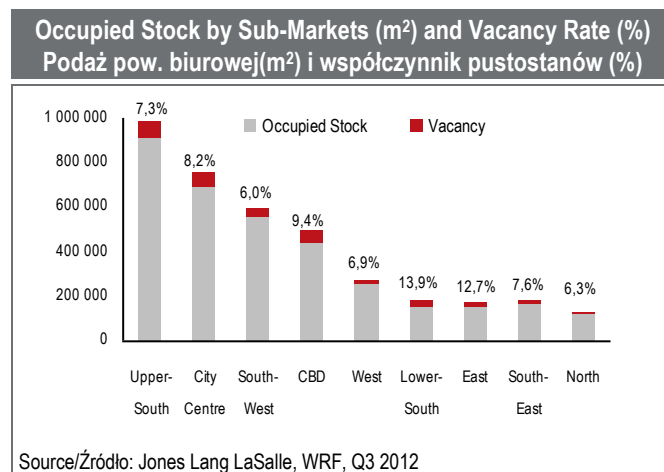
## Supply

More than 148,100 m<sup>2</sup> of office space was delivered in the first three quarters of 2012, with 56,100 m<sup>2</sup> of that space coming in Q3 2012. The South-East office district saw two new office completions within Wilanów Office Park, including a building delivered for Asseco and the B3 office block, both totalling approximately 29,500 m<sup>2</sup>. The City Centre saw one new completion: Senator (23,250 m<sup>2</sup>) developed by Ghelamco. It is estimated that Q4 2012 will see up to 120,000 m<sup>2</sup> of new deliveries, of which 41% is pre-leased. However, some developments may be rescheduled for January 2013. 2013 will register a very high volume of new office completions with more than 300,000 m<sup>2</sup> expected to be delivered to the market. This substantial amount of new office space will have an impact on the vacancy rate.



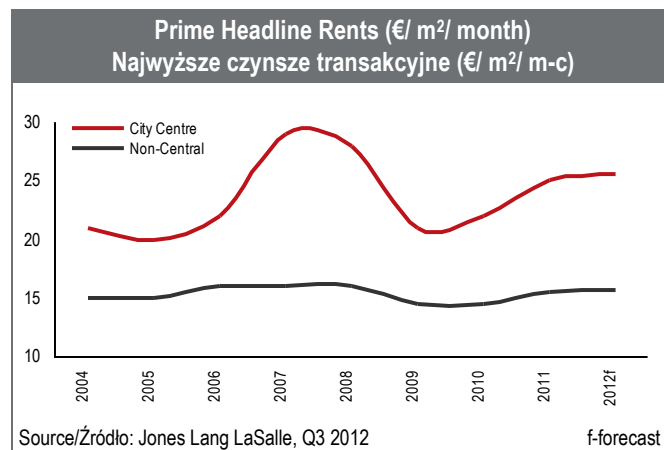
## Vacancy

At the end of Q3 2012, approximately 8.1% of the modern office stock in Warsaw remained vacant (9.4% in the CBD, 8.2% in the City Centre Fringe and 7.8% in Non-Central locations). The vacancy rate is seeing an upward trend and, due to the large volume of office space in the pipeline, the market is expected to see further upward pressure on this ratio in Q4 2012 and especially in 2013. High pre-let activity does not have an immediate impact on the absorption of the office space; however, it may soften the increase of the vacancy rate over the next several months.



## Rents

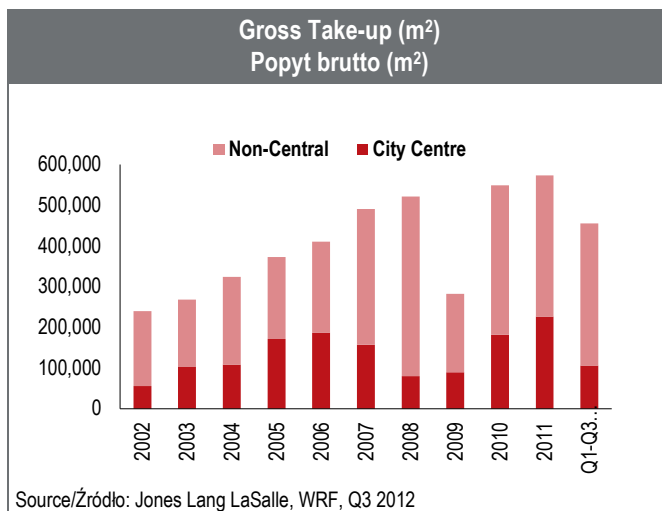
Prime headline rents in Warsaw remained stable when compared to the end of 2011. Prime office space in Warsaw City Centre now fetches between €22 and €25 m<sup>2</sup>/month. Some triple A buildings quote higher rents. The best Non-Central locations, such as prime buildings in Mokotów, are being leased at €15.00 to €15.50 m<sup>2</sup>/month.



## Rynek biurowy

### Popyt na powierzchnie biurowe

Aktywność najemców w Warszawie pozostaje na wysokim poziomie. W III kw. 2012r. firmy wynajęły ponad 157 600 m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni biurowej. Wartość ta w połączeniu z wolumenem transakcji zarejestrowanych w pierwszej połowie roku daje łącznie 455 300 m<sup>2</sup>. To o 15 000 m<sup>2</sup> więcej niż w tym samym okresie rekordowego pod względem popytu roku 2011. Warto zauważyć, że 41% (64 500 m<sup>2</sup>) wszystkich umów zawartych w III kw. stanowiły tzw. umowy przednajmu, natomiast przedłużenia umów jedynie 22%. Największe umowy typu pre-let w III kw. zawarły Poczta Polska (12 600 m<sup>2</sup>) w projekcie Domaniewska 37c (Mokotów), GDDKiA (11 700 m<sup>2</sup>) w biurowcu Green Corner (Centrum) realizowanym przez firmę Skanska oraz Dalkia (w biurowcu Plac Unii (Mokotów) na 5 900 m<sup>2</sup>. W III kw. odnotowano również przedłużenie znaczącej umowy najmu przez firmę Generali (7 700 m<sup>2</sup>) w Marynarska Point (Mokotów).



### Podaż powierzchni biurowej

W pierwszych trzech kwartałach 2012r. do użytku oddano 148 100 m<sup>2</sup> powierzchni biurowej, z czego 56 100 m<sup>2</sup> w III kw. Ponad połowa podaży przypadła na rejon Południowo-Wschodni. Złożyły się na to dwa obiekty powstałe w ramach Wilanów Office Park - nowa siedziba firmy Asseco i budynek B3, dysponujące łącznie około 29 500 m<sup>2</sup> powierzchni. W Centrum do użytku został oddany biurowiec Senator (23 250 m<sup>2</sup>) zrealizowany przez

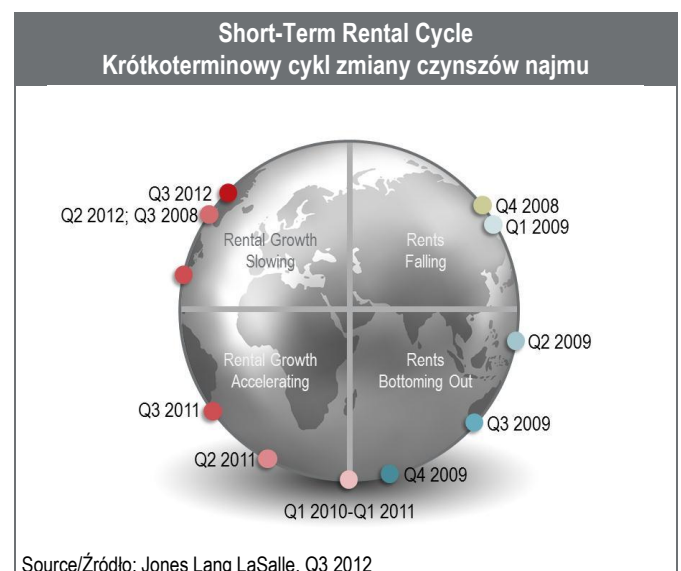
Ghelamco. Szacujemy, że w IV kw. na rynek w Warszawie trafi aż 120 000 m<sup>2</sup> (z czego 41% jest już wynajęte), a kolejne 300 000 m<sup>2</sup> w 2013r. Tak wysoka podaż niewątpliwie wpłynie na wysokość współczynnika powierzchni niewynajętej.

### Współczynnik pustostanów

Na koniec III kw. 2012r. około 8,1% nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie pozostawało bez najemców (9,4% w COB, 8,2% na obrzeżach Centrum i 7,8% poza nim). Współczynnik powierzchni niewynajętej wykazuje lekki trend wzrostowy i spodziewamy się jego wzrostu w IV kw. 2012r., a w szczególności w następnym roku. Należy pamiętać, że wysoka aktywność na rynku przednajmu nie ma natychmiastowego przełożenia na absorpcję powierzchni, jednak może mieć wpływ na wolniejszy wzrost wskaźnika powierzchni niewynajętej w perspektywie najbliższych kilkunastu miesięcy.

### Czynsze najmu

Najwyższe czynsze transakcyjne w Warszawie pozostały na stabilnym poziomie w porównaniu z końcem 2011 r. Najlepsze powierzchnie biurowe w Centrum można wynająć obecnie za 22€ - 25€/ m<sup>2</sup>/ m-c, a poza nim za 15€ - 15,50€/ m<sup>2</sup>/ m-c.

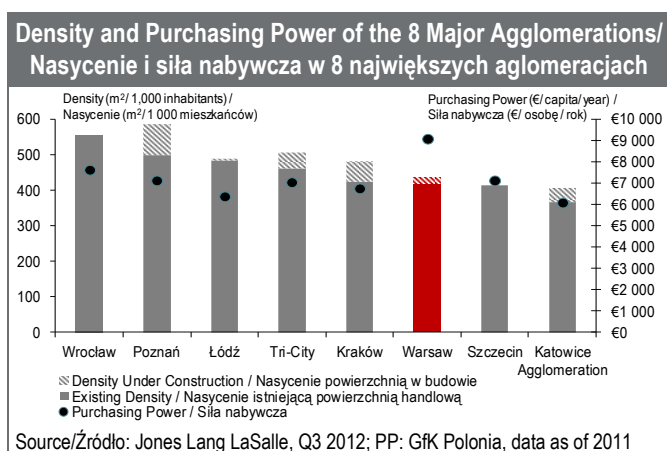


## Retail Market

### Supply

The modern retail market in Warsaw and its wider agglomeration exceeds 1.5 million m<sup>2</sup> of GLA. It offers a variety of retail formats: 33 shopping and shopping & leisure centres (68% of the total floorspace), 5 retail parks (18%), 23 stand-alone retail warehouses (12%) and two outlet centres.

Currently, leasable space of the shopping centre stock surpasses 1 million m<sup>2</sup> of GLA and represents the largest Polish market in terms of supply. With a relatively low density rate of 419 m<sup>2</sup> per 1,000 inhabitants, Warsaw maintains its favourable position among other major Polish agglomerations. Taking into account the existing market gaps, high spending power statistics, together with new emerging housing settlements and general infrastructure improvements within the agglomeration, we believe that the capital will still enjoy stable interest from both retail chains and developers.



Three projects are currently in construction stages, one of which will open this year, namely the first phase of Auchan centre in Łomianki. The mall will house brands such as Empik, Sephora, CCC, Carry, Camaieu and Orsay, to name but a few. The centrally located Plac Unii project comprising 15,500 m<sup>2</sup> GLA of retail, will open its doors to the public in October 2013. Major brands that have decided to mark their presence within this shopping gallery are: Zara, Massimo Dutti, Stradivarius, Vistula-Wólczanka, Deni Cler, Księgarnia Matras, W.Kruk, and Cubus. 3,000 m<sup>2</sup> is earmarked for Supersam delicatessen. A third outlet centre in Warsaw is emerging in Białoleka district; Factory Annapol of nearly 20,000 m<sup>2</sup> should open in 2013.

Three existing centres are undergoing modernisation. A refurbishment of both the external façade and the interior of Klif shopping centre will be completed this autumn. Former ice rink in Atrium Promenada is being redeveloped to provide space for new concept of House store on the ground floor and café and restaurant on the upper level. The second floor of Galeria Mokotów is being modernised to improve and extend the catering and fashion offer.

Future developments by GTC (in Wilanów and Białoleka) will certainly fill the current gaps on the Warsaw retail map. Other projects planned to be finalised over a mid-term perspective in Warsaw are: Galeria Nova (extension of Auchan in Piaseczno), Galeria Kabaty (redevelopment of Tesco in Ursynów district) and the enlargement of Atrium Promenada centre.

### Demand

The opening of the first American Eagle Outfitters store in Poland took place in Arkadia shopping & leisure centre last quarter. Additionally, Bath & Body Works and Victoria's Secret Beauty & Accessories marked their debuts on the Polish market by enriching the retail offer in Złote Tarasy and Galeria Mokotów.

Russian shoe brand Centro and German fashion chain Bonita widened the retail offer in Wola Park. In mid-September, iSpot was opened in Blue City centre and other openings in this scheme will soon include Hebe, Wedel and Yes.

Galeria Wileńska is refreshing its tenant mix. During the last few weeks, a number of new brands appeared within the centre: Tally Weijl, Stradivarius, Yes, Mohito, Pimkie and Parfois. By the end of this year, the spectrum of fresh brands will further widen owing to the opening of Bershka, Gatta and Starbucks.

The high demand for modern retail space in prime shopping centres in Warsaw has kept the vacancy rate at a healthy level of 1.5%.

### Rents

Prime rents, which refer to a 100 m<sup>2</sup> unit located in leading projects and earmarked for the fashion and accessories category, currently stand at approximately €80-95 m<sup>2</sup>/month, an increase of approximately 5% when compared to Q3 2011. Prime high street rents remain stable and range between €75 and €95 m<sup>2</sup>/month.

## Rynek handlowy

### Podaż

Wielkość rynku nowoczesnych obiektów handlowych w aglomeracji warszawskiej przekracza 1,5 mln m<sup>2</sup> GLA, na co składają się: 33 centra handlowe i handlowo-rozrywkowe (68% całkowitej powierzchni najmu), 5 parków handlowych (18%), 23 wolnostojące magazyny handlowe (12%) oraz 2 centra wyprzedażowe.

Aglomeracja warszawska to największy w kraju rynek pod względem podaży nowoczesnych centrów handlowych (ponad 1 mln m<sup>2</sup>). Nasylenie na poziomie 419 m<sup>2</sup> na 1 000 mieszkańców wciąż plasuje stolicę na uprzywilejowanym miejscu wśród ośmiu największych aglomeracji. Biorąc pod uwagę wysoką siłę nabywczą warszawiaków, wciąż obecne „białe plamy” na mapie handlowej oraz rozbudowujące się nowe skupiska mieszkaniowe i poprawę infrastruktury transportowej w całej aglomeracji, spodziewamy się, że stolica będzie cieszyć się niesłabnącym zainteresowaniem zarówno ze strony sieci handlowych jak i deweloperów.

Trzy obiekty handlowe są obecnie w fazie realizacji. Otwarcie jednego z nich, pierwszej fazy centrum handlowego Auchan w Łomiankach, nastąpi jeszcze w tym roku. W galerii pojawiają się takie marki jak np.: Empik, Sephora, CCC, Carry, Camaieu i Orsay. Otwarcie centralnie zlokalizowanego projektu Plac Unii, gdzie galeria handlowa (15 500 m<sup>2</sup> GLA) zajmie niższe poziomy budynku biurowego, planowane jest na październik 2013 r. Wśród sklepów znajdują się takie marki jak m.in. Zara, Massimo Dutti, Stradivarius, Vistula-Wólczanka, Deni Cler, Księgarnia Matras, W.Kruk i Cubus. 3 000 m<sup>2</sup> zajmą delikatesy Supersam. Trwa budowa trzeciego w mieście centrum wyprzedażowego – Factory Annapol (20 000 m<sup>2</sup>) w dzielnicy Białołęka pierwszych klientów przywita w 2013 r.

Trzy obiekty handlowe są w trakcie modernizacji. Remont elewacji i wnętrza centrum Klif zakończy się jesienią br. W centrum Atrium Promenda trwa przebudowa powierzchni, na której wcześniej działało lodowisko. Powstanie tu miejsce dla sklepu House w nowym koncepcie, a na górnym poziomie otworzą się restauracja i kawiarnia. Natomiast w Galerii Mokotów, dzięki reorganizacji drugiego piętra, uatrakcyjniona zostanie oferta gastronomiczna i poszerzone grono najemców modowych.

Przyszłe projekty GTC w Wilanowie i na Białołęce wypełnią „białe plamy” na mapie handlowej stolicy. Pozostałe obiekty przewidziane do realizacji w perspektywie średnioterminowej to m.in.: Galeria Nova (rozbudowa Auchan w Piasecznie), Galeria Kabaty (przebudowa Tesco Kabaty) oraz powiększenie Atrium Promenada.

### Popyt

W ostatnim kwartale w ofercie centrum Arkadia pojawiła się debiutującą na polskim rynku marka American Eagle Outfitters. Natomiast Bath & Body Works oraz Victoria's Secret Beauty & Accessories otworzyły pierwsze w naszym kraju sklepy w centrach Złote Tarasy i Galeria Mokotów.

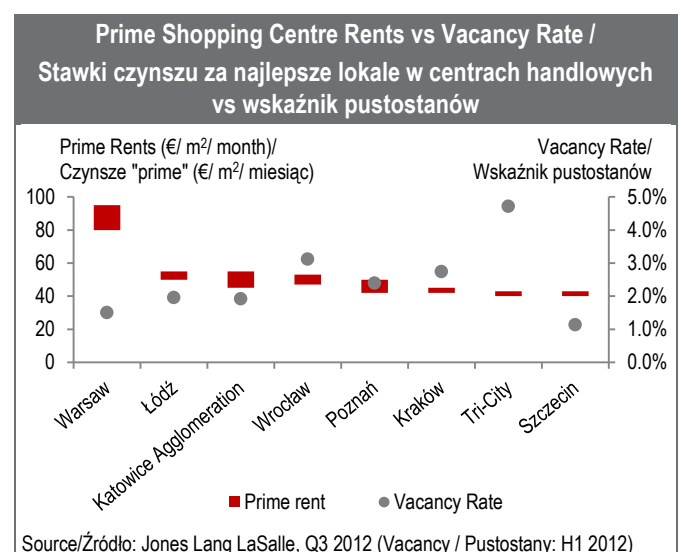
Rosyjska marka obuwnicza Centro oraz niemiecki koncern odzieżowy Bonita otworzyły sklepy w centrum Wola Park, a oferta Blue City wzbogaciła się o sklep iSpot. W najbliższym czasie pojawią się tam również marki Hebe, Wedel oraz Yes.

Także Galeria Wileńska odświeża zestaw najemców wprowadzając takie marki jak: Tally Weijl, Stradivarius, Yes, Mohito, Pimkie i Parfois. To nie koniec zmian, gdyż w najbliższym czasie spodziewamy się otwarć kolejnych sklepów, m.in.: Bershka, Gatta i Starbucks.

Wysoki popyt na lokale w wiodących obiektach utrzymuje poziom pustostanów w Warszawie na stabilnym poziomie ok. 1,5%.

### Czynsze

Stawki czynszu za najlepsze lokale około 100 m<sup>2</sup> z branży „moda i dodatki” w wiodących centrach handlowych wynoszą obecnie 80€ - 95€/ m<sup>2</sup>/ m-c. Wzrosły one o ok. 5% w porównaniu do III kw. 2011 r. Stawki czynszowe przy głównych ulicach w centrum Warszawy pozostały na niezmiennym poziomie 75€ - 95€/ m<sup>2</sup>/ m-c.



## Industrial Market

### Demand

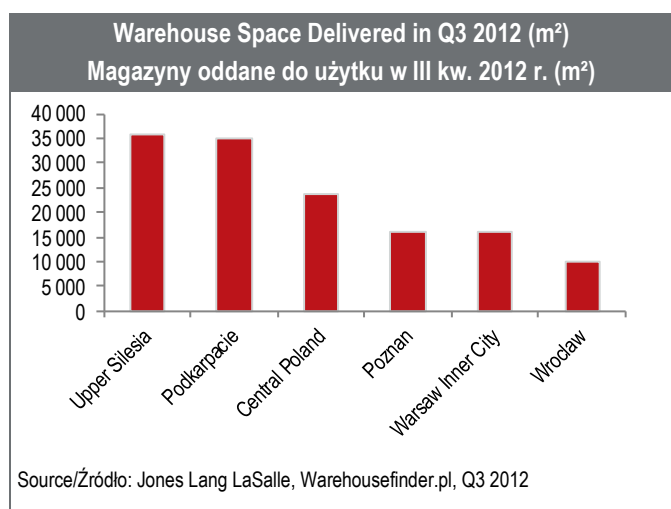
Warsaw and its suburbs is still unquestionably the regional leader with regards to existing logistic space. The region continues to develop dynamically, which, to a high degree is a result of the new A2 motorway.

93,000 m<sup>2</sup> of logistic space was leased in the entire Warsaw area in Q3 2012. Almost two thirds of the gross take-up were renewals (68,000 m<sup>2</sup>). Tenants mainly leased warehouses located in the Warsaw suburbs where take-up amounted to 77,000 m<sup>2</sup>. The volume of space leased within Warsaw's Inner City reached 15,000 m<sup>2</sup>.

In the Warsaw region, logistic operators leased the most space in Q3 2012 – 71,000 m<sup>2</sup>. Companies representing this sector also dominated the classification of the largest deals in Q3 2012: Rohlig Suus leased 25,000 m<sup>2</sup> at Prologis Park Janki and Schenker will occupy 11,000 m<sup>2</sup> at Prologis Park Nadarzyn (new deals in both cases). It is also worth mentioning the new deal signed by Tradis for 18,000 m<sup>2</sup> at Prologis Park Błonie II.

### Supply

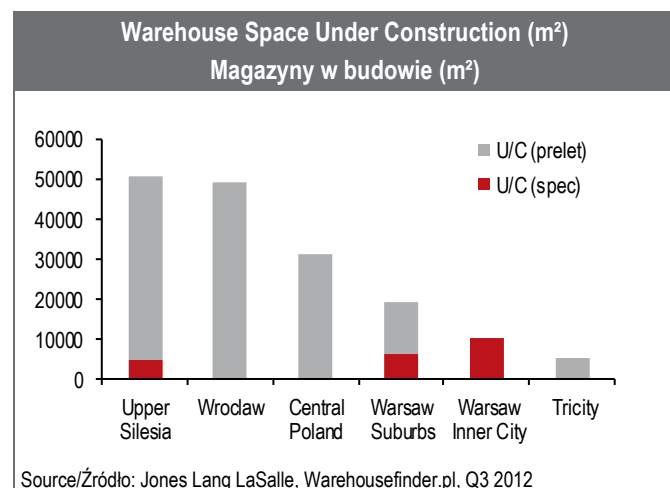
The 16,000 m<sup>2</sup> completed at Gate One in Warsaw was the only new space delivered to the market in this region in Q3 2012. The total stock in the Warsaw region is 2,520,000 m<sup>2</sup> (as at end of September 2012). It remains to be the largest regional market in Poland, followed by Upper Silesia with 1,360,000 m<sup>2</sup>.



What distinguishes Warsaw from the rest of Poland is its speculative activity. 16,000 m<sup>2</sup> out of a total of 29,000 m<sup>2</sup> are currently speculatively under construction at the end of September 2012. This includes 10,000 m<sup>2</sup> in Ideal Idea III in Warsaw and 6,000 m<sup>2</sup> in MLP Pruszków II.

### Vacancy

433,000 m<sup>2</sup> of logistic space is immediately available in the Warsaw region (348,000 m<sup>2</sup> in the suburbs and 85,000 m<sup>2</sup> within the city boundaries). The vacancy rate for the entire agglomeration reached 17.2%. In suburban areas, 17.6% of space remained vacant and in Warsaw's Inner City – 15.8%.



There are significant differences between locations in the Warsaw region with regards to the availability of space. It results mainly from the A2 motorway. Towns located in close proximity of the A2 became sought after by tenants. Due to the relatively limited volume of speculative projects in these locations, available warehouses are scarce. In Pruszków, for instance, which has a convenient access to the motorway, only 13,400 m<sup>2</sup> are immediately available (vacancy rate: 4%). In Błonie, a location distant from the A2, there is a total of 160,000 m<sup>2</sup> to let (27% of warehouse space in this town).

### Rents

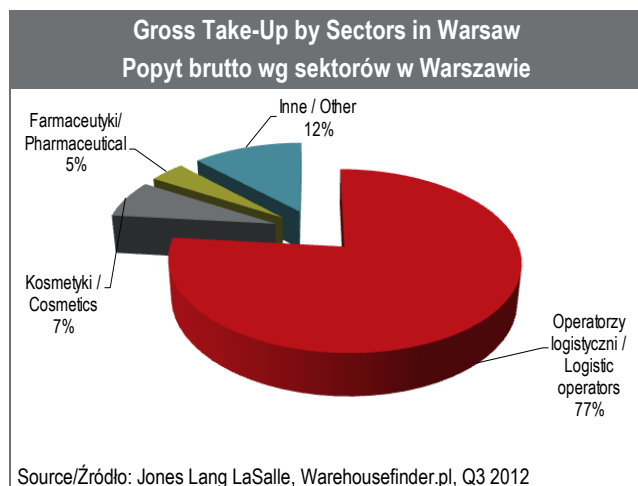
Rental levels in the Warsaw region vary significantly. In facilities located within Warsaw's boundaries (small business units) effective rents range from €3.60 to €5.30 m<sup>2</sup>/month. Logistic space in the Warsaw suburbs quote lower rents – between €2.20 and €2.90 m<sup>2</sup>/month.



## Popyt

Warszawa i jej okolice to wciąż niekwestionowany regionalny lider pod względem wielkości istniejącej powierzchni. Rynek ten rozwija się w dalszym stopniu dynamicznie, w czym spory udział ma autostrada A2.

W III kwartale w całym regionie warszawskim wynajęto 93 tys. m<sup>2</sup>. Blisko dwie trzecie popytu stanowiły nowe umowy (68 tys. m<sup>2</sup>). Najemcy wynajmowali magazyny zlokalizowane przede wszystkim pod Warszawą – popyt brutto wyniósł tu 77 tys. m<sup>2</sup>. Wolumen powierzchni wynajętej w granicach stolicy w III kw. osiągnął 15 tys. m<sup>2</sup> (popyt brutto).



Najwięcej powierzchni wynajęła w III kw. tradycyjnie branża logistyczna – 71 tys. m<sup>2</sup>. Firmy tego sektora zdominowały też klasyfikację największych transakcji III kwartału w tym regionie: Rohlig Suus wynajął 25 tys. m<sup>2</sup> w Prologis Park Janki, a Schenker zajął 11 tys. m<sup>2</sup> w Prologis Park Nadarzyn (były to nowe umowy). Warto też wspomnieć o umowie podpisanej przez Tradis dotyczącej 18 tys. m<sup>2</sup> w Prologis Park Błonie II.

## Podaż

16 tys. m<sup>2</sup> wybudowane w parku Gate One w Warszawie to jedyna nowa powierzchnia jaka powstała w tym regionie w III kw. 2012 r. Całkowita wielkość całego warszawskiego rynku to 2,52 mln m<sup>2</sup> (stan na koniec września 2012 r.). Jest to w dalszym ciągu największy rynek regionalny w Polsce (następny w kolejności Górny Śląsk to 1,36 mln m<sup>2</sup> magazynów).

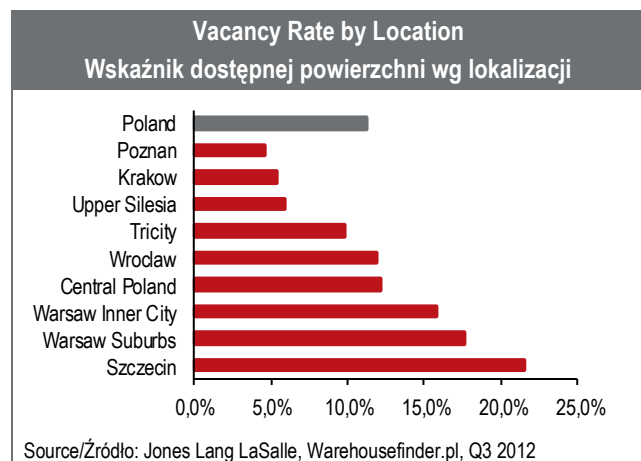
Warszawa wyróżnia się na tle całego kraju tym, że wciąż pojawiają się tu inwestycje spekulacyjne. Na 29 tys. m<sup>2</sup> powstającej powierzchni (stan na koniec września 2012 r.), spekulacyjnie budowano 16 tys. m<sup>2</sup> (10 tys. m<sup>2</sup> w warszawskim obiekcie Ideal Idea III oraz 6 tys. m<sup>2</sup> w MLP Pruszków II).

# Powierzchnie magazynowe

## Dostępna powierzchnia

W regionie warszawskim bez najemcy pozostawało 433 tys. m<sup>2</sup> (348 tys. m<sup>2</sup> w okolicach Warszawy i 85 tys. m<sup>2</sup> w granicach miasta). Wskaźnik dostępnej powierzchni dla całej aglomeracji wyniósł 17,2%. W okolicach Warszawy bez najemcy pozostawało 17,6% obiektów, a w parkach w granicach stolicy – 15,8%.

Między poszczególnymi lokalizacjami występują nieraz znaczne różnice pod względem dostępności powierzchni. Jest to przede wszystkim efekt oddania do użytku autostrady A2. Miejscowości położone blisko A2 cieszą się obecnie największym zainteresowaniem najemców, a ze względu na ograniczoną wielkość inwestycji spekulacyjnych, coraz trudniej znaleźć tam wolny obiekt. Dla przykładu, w Pruszkowie gdzie jest dogodny dojazd do autostrady, deweloperzy oferują jedynie 13,4 tys. m<sup>2</sup> magazynów (wskaźnik pustostanów 4%). Natomiast w Błoniu, które jest oddalone od A2, bez najemcy pozostaje aż 160 tys. m<sup>2</sup>, czyli 27% powierzchni w tej miejscowości.



## Czynsze

Stawki czynszowe w regionie Warszawy są mocno zróżnicowane. W obiektach zlokalizowanych w granicach stolicy (małe moduły oferowane w ramach small business units) czynsze efektywne wahają się między 3,60€ a 5,30 €/m<sup>2</sup>/miesiąc. Najemcy poszukujący powierzchni poza Warszawą mogą liczyć na sporo niższe stawki – najtańsze magazyny to koszt rzędu 2,20 €/m<sup>2</sup>/miesiąc, natomiast maksymalna stawka to 2,80 €/m<sup>2</sup>/miesiąc.

## Residential market

### Supply

The situation on the residential market was greatly influenced by an exceptionally high supply related to a record-breaking number of dwellings released in the January – April 2012 period, i.e. prior to the introduction of the so-called 'Developer Act'. Other significant impacts of the act were organizational and technical problems related to the requirement to prepare and update information prospectuses, sign preliminary (developer) agreements in the form of notarial deeds, etc.

According to expectations, the number of units launched to the market by developers in Q3 2012 dropped dramatically to the level of nearly 1,800. At the end of September, the number of units on offer decreased slightly to 20,600. Assuming an analogous number of transactions as in the past 12 months, an equivalent of over seven-quarter sales is still available in the market. In September 2012, the market offered nearly 4,700 ready units (in completed projects), i.e. some 150 units more than a quarter ago. These constituted 23% of units present in the current offer.

### Demand

In Q3 2012, some 2,400 units were sold in Warsaw. By comparison, in Q2 2012, this figure reached 3,100 units. Lower sales can be partially justified by the vacation period, but it may also be a reaction to the visible economic slowdown and buyers' fears for a worsening situation on the labour market.

Among units delivered or scheduled for delivery in 2012, 69% has already been sold (5% more than in the previous quarter), and 30% has remained in the market. Among completions planned for 2013, units sold constitute 41%, while 58% remain in the market offering. With mortgage loan regulations imposed since January 2012 and lower credit worthiness, buyers' demand continues to focus on apartments of smaller floor spaces and smaller total prices per unit.

### Pricing

At the end of Q3 2012, nearly 6,800 units, i.e. 33% of the current offer was available at 7,000-8,000 PLN/m<sup>2</sup> (gross prices per one m<sup>2</sup> of usable area). This figure increased by some 150 units compared to Q2 2012. Units from the price brackets 6,000-7,000 PLN/m<sup>2</sup> and 7,000-8,000 PLN/m<sup>2</sup> constituted the majority of units launched for sale in Q2 2012, while in Q3 2012 the prices of 74% of newly launched dwellings settled in the 5,000-7,000 PLN/ m<sup>2</sup> brackets. There were nearly 1,300 such units.



The average price calculated for all units introduced to the market in Q3 2012 was significantly lower than in the preceding quarter and amounted to 6,549 PLN/ m<sup>2</sup>. This drop was mostly related to the structure of the new offer. In the third quarter of 2012, the recorded difference between asking and transaction prices increased and in most cases varied from 5 to 10%. Buyers could achieve the highest discounts in case of selected pools of units sold under the Family on its Own programme.

### Forecast

According to declarations by developers and housing cooperatives, acquired through the REAS monitoring study conducted in Q3 2012, a total of over 14,900 residential units are planned to be completed in Warsaw in 2012 and less than 13,000 in 2013. In the last quarter of 2012, the number of sales is expected to be again significantly higher than the number of units introduced to the market. As a result, the offer is likely to decrease by the end of the year.

In 2013, a negative impact on housing demand is expected from the gradual slow down of the Polish economy, as well as an impact from the cancellation of the Family own Home programme. This will most probably result in a decrease of transactions. The level of market competition is predicted to remain at a high level and the situation of individual companies may vary greatly. Over the course of the year, prices will most likely decline. Market improvement can be expected along with faster growth rates of the Polish economy, expected towards the end of 2013.

## Podaż

Na sytuację na rynku mieszkaniowym największy wpływ miała wyjątkowo wysoka podaż, związana z rekordowo wysoką liczbą lokali wprowadzonych do sprzedaży w okresie styczeń – kwiecień 2012 roku, czyli przed wejściem w życie tzw. ustawy deweloperskiej. Drugim istotnym wpływem tej ustawy były problemy organizacyjno-techniczne, związane z koniecznością opracowania i aktualizacji prospektów informacyjnych, podpisywania umów przedwstępnych (deweloperskich) w formie aktu notarialnego, itp.

Zgodnie z przewidywaniami, w III kwartale liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży gwałtownie spadła, do poziomu ok. 1,8 tys., zaś na koniec września liczba mieszkań w ofercie zmniejszyła się do około 20 600. Przy tempie sprzedaży z ostatnich 12 miesięcy obecna oferta nadal sprzedawałaby się przez ponad siedem kwartałów. W ofercie znajdowało się nieco ponad 4,7 tysiąca gotowych mieszkań, czyli o około 150 więcej niż kwartał wcześniej. Stanowiło to 23% całej oferty.

## Popyt

W ciągu III kwartału 2012 roku deweloperzy sprzedali w Warszawie ok. 2,4 tysiąca mieszkań. Dla porównania, w poprzednim kwartale było to ok. 3,1 tysiąca. Niższą sprzedaż można częściowo tłumaczyć okresem wakacyjnym, ale może to być także reakcja na dostrzegalne spowolnienie gospodarki i obawy nabywców związane z przewidywanym pogorszeniem sytuacji na rynku pracy.

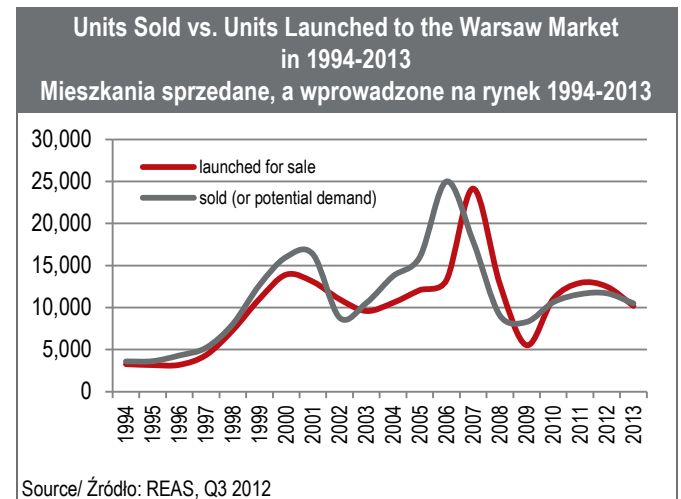
Wśród mieszkań oddanych i planowanych do oddania w 2012 roku, 69% stanowią mieszkania już sprzedane (o 5 punktów procentowych więcej niż w poprzednim kwartale), natomiast 30% to mieszkania znajdujące się nadal w ofercie; podczas gdy wśród mieszkań planowanych do realizacji w 2013 roku mieszkania sprzedane stanowią 41%, a 58% te, które pozostają w ofercie rynkowej. Wobec bardziej restrykcyjnych zasad określania zdolności kredytowej obowiązujących od stycznia 2012 roku popyt nadal koncentruje się na mieszkaniach o mniejszej powierzchni i mniejszej łącznej cenie zakupu.

## Ceny

Na koniec III kw. 2012 roku 6,8 tys. mieszkań, czyli 33% bieżącej oferty, można było nabyć za cenę z przedziału 7-8 tys. PLN/m<sup>2</sup>. Liczba ta jest o ok. 150 lokali większa w stosunku do wyników z III kwartału 2012r. Lokale z przedziałów cenowych: 6-7 tys. i 7-8 tys. PLN/m<sup>2</sup>, były najliczniej reprezentowane wśród mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w II kwartale 2012 roku, natomiast w III kwartale 2012 roku ceny 74% wprowadzonych do sprzedaży

# Rynek mieszkaniowy

mieszkań mieściły się w przedziale 5-7 tys. PLN/m<sup>2</sup>. Było ich blisko 1,3 tys.



Przeciętna cena liczona dla wszystkich jednostek mieszkalnych wprowadzonych na rynek w III kwartale 2012 roku była wyraźnie niższa niż w poprzednim kwartale i wyniosła 6 549 PLN/m<sup>2</sup>. Na tak wyraźny spadek średniej ceny pomiędzy II i III kwartałem największy wpływ miała struktura nowo wprowadzanej oferty.

W trzecim kwartale 2012 roku różnica między cenami ofertowymi a transakcyjnymi powiększyła się i mieściła się w większości przypadków w przedziale 5-10%. Na wysokie upusty mogli liczyć zwłaszcza nabywcy wybranych lokali, sprzedawanych w ramach programu „Rodzina na Swoim”.

## Prognoza

Zgodnie z deklaracjami deweloperów i spółdzielni mieszkaniowych z końca III kwartału 2012 roku, planują oni oddanie w Warszawie blisko 14,9 tysiąca mieszkań w 2012 roku i ok. 13,0 tysięcy w roku kolejnym. W ostatnim kwartale 2012 roku liczba sprzedanych mieszkań powinna kolejny raz być wyraźnie większa od liczby lokali wprowadzonych do sprzedaży. W efekcie oferta powinna zmaleć.

W 2013 roku można spodziewać się negatywnego wpływu stopniowo zwalnającej gospodarki na popyt mieszkaniowy, a także skutków likwidacji programu „Rodzina na Swoim”, co przyniesie spadek sprzedaży. Konkurencyjność rynku pozostanie na wysokim poziomie, także sytuacja poszczególnych firm może się silnie różnicować. Prawdopodobnie w skali roku spadną także ceny. Poprawy koniunktury można oczekiwać wraz z przyspieszeniem gospodarki, spodziewanym w końcu 2013 roku.

# 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	12.5% - 20% of the annual rent, increased by VAT. Fees are paid by either the landlord or tenant. Remuneration may be also calculated as a percentage from the total value of a lease contact. In case of negotiations on behalf of tenant – remuneration paid by tenant may be based on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	not common practice - negotiable by lease;
Other developers' incentives	<ul style="list-style-type: none"> <li>• partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length)</li> <li>• rent free periods: common practice on the market – usually in the range of 4 – 6 months rent (in case of 60 months lease, the length of the rent free period depends on the transactional volume, status of the development and lease length );</li> </ul>

## Leasing Practice Industrial

Lease length	3-5 years for logistic companies; 7-10 years more common for production or warehouse built to suit projects;
Rental basis	paid monthly in advance with rents denominated in € but paid in Polish Zloty;
Lease agreement collateral	bank guarantee or cash deposit equivalent of 3 - 6 months rent and service charges all increased by VAT;
Rent increases	annually according to Harmonised Index of Consumer Prices (HICP);
Repairs	internal - tenant; external/structural and common areas – landlord although recovered through service charges;
Insurance	landlord covers costs of building insurance (included in service charges), tenant covers insurance of own premises, contents and civil liability;
Agency fees	15% - 25% of the annual rent, increased by VAT, depending on the lease length. Fees are paid by the landlord. Remuneration may be also calculated as a percentage from monthly rent or percentage of the total value of a lease contact. In case of renegotiations led on behalf of tenant – remuneration may be paid by tenant depending on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	negotiable by lease;
Other developers' incentives	<ul style="list-style-type: none"> <li>• partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length);</li> <li>• rent free periods: common practice on the market - usually in the range of 4 – 8 months rent (in case of 60 month lease). Rent free periods depend on the transactional volume and lease length;</li> </ul>

## Leasing Practice Retail

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

## Praktyka rynkowa

### Warunki kupna-sprzedaży nieruchomości

Podatek VAT	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;
<b>Warunki najmu powierzchni biurowych</b>	
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	powierzchnia wspólna – właściciel, jednak koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną (za wyjątkiem napraw głównych);
Prowizja agencji nieruchomości	właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną), najemca - OC, NW, majątek ruchomy; 12,5% – 20% rocznego czynszu plus VAT, płatna przez właściciela lub najemcę. Wynagrodzenie może być także zdefiniowane w oparciu o całkowitą wartość zawartej umowy najmu. W przypadku negocjacji, wynagrodzenie płacone przez najemcę może być zależne od oszczędności wynegocjowanych przez agencję;
Przywrócenie przedmiotu najmu do stanu pierwotnego	nie praktykowane - negocjowane przy wynajmie;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	<ul style="list-style-type: none"> <li>• częściowa lub pełna aranżacja wynajmowanej powierzchni (zależnie od wielkości kontraktu i czasu jego trwania);</li> <li>• okres wolny od płatności czynszu: standardowo na początku okresu najmu oferuje się 4 - 6 miesięcy wolnych od płatności (w przypadku umów zawieranych na 5 lat, długość okresu wolnego od płatności czynszu najmu zależy od wartości umowy, statutu realizacji inwestycji biurowej i długości umowy);</li> </ul>

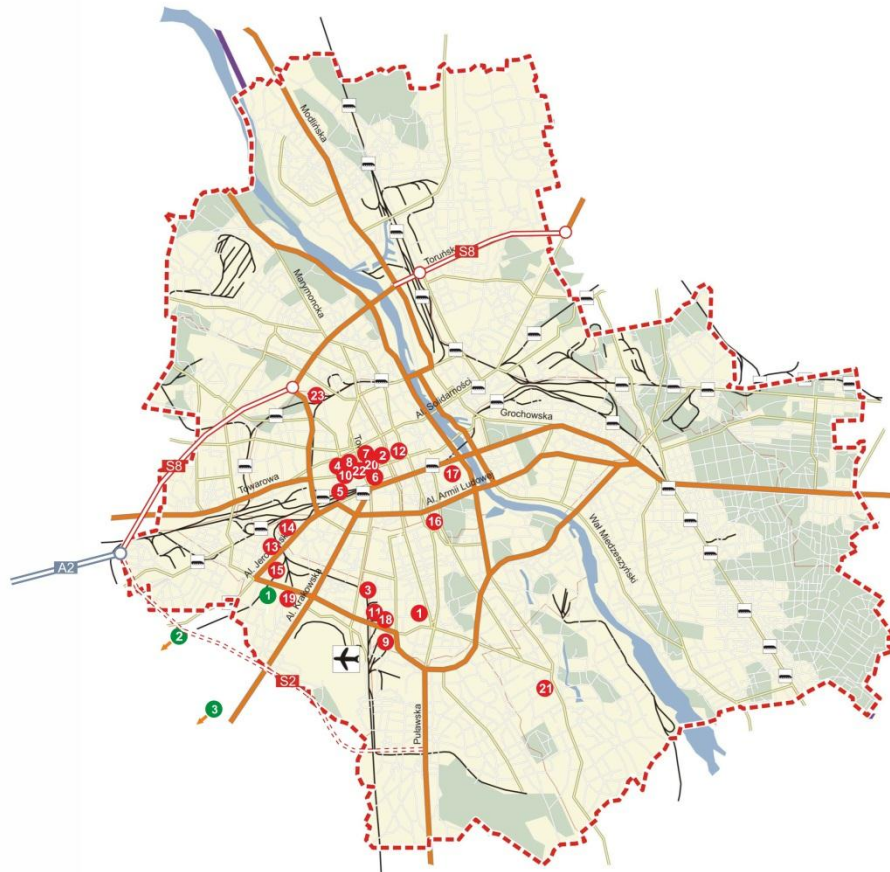
### Warunki najmu powierzchni magazynowych

Długość najmu	3-5 lat dla firm logistycznych, 7-10 lat bardziej typowe dla firm produkcyjnych lub najemców magazynów budowanych na konkretne zamówienie, tzw. built to suit;
Czynsz	płatny z góry miesięcznie; czynsze ustalane w €, ale płatne w PLN;
Zabezpieczenie umowy	gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy w wysokości 3-6 - miesięcznych czynszów oraz opłat eksploatacyjnych powiększone o podatek VAT;
Wzrost czynszu	coroczna indeksacja według wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Naprawy	wewnętrzne – najemca, zewnętrzne/strukturalne oraz powierzchnia wspólna – właściciel, jednak koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną;
Ubezpieczenie	właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten stanowi część opłat eksploatacyjnych), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Prowizja agencji nieruchomości	15% – 25% rocznego czynszu plus VAT, w zależności od długości najmu, płatna przez właściciela. Wynagrodzenie może być także zdefiniowane w oparciu o czynsz miesięczny lub o całkowitą wartość zawartej umowy najmu. W przypadku renowacji prowadzonych w imieniu najemcy, wynagrodzenie może być płacone przez najemcę w zależności od oszczędności wynegocjowanych przez agencję;
Przywrócenie przedmiotu najmu do stanu pierwotnego	negocjowane przy wynajmie;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	<ul style="list-style-type: none"> <li>• częściowa lub pełna aranżacja wynajmowanej powierzchni (zależnie od wielkości kontraktu i czasu jego trwania);</li> <li>• okres wolny od płatności czynszu: standardowo na początku okresu najmu oferuje się 4 - 8 miesięcy wolnych od płatności (w zależności od wielkości transakcji i długości okresu najmu);</li> </ul>

### Warunki najmu powierzchni handlowych

Długość najmu	5, 7 lub 10 lat, z możliwością przedłużenia, ale nie dłużej niż na 30 lat
Czynsz podstawowy	płatny z góry miesięcznie; ustalany w €, ale płatny w PLN;
Czynsz od obrotu	6%-8% od obrotu, rozliczany miesięcznie, kwartalnie lub rocznie, należny w przypadku, gdy wyższy od czynszu podstawowego;
Zabezpieczenie umowy	gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy równe 3-6 miesięcznemu czynszowi podstawowemu wraz z opłatami eksploatacyjnymi i marketingowymi (plus VAT);
Odstępne	praktykowane w przypadku sklepów przy głównych ulicach handlowych jak również w istniejących centrach handlowych, równe zwrotowi nakładów na adaptację sklepu lub znacznie je przewyższające dla najlepszych lokalizacji;
Wzrost czynszu	coroczna indeksacja według wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Prowizja agencji nieruchomości	10%-16% rocznego czynszu plus VAT;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	dofinansowanie kosztów aranżacji wynajmowanej powierzchni – stosowane w przypadku kluczowych najemców;

## Warsaw – Map of New Office and Warehouse Provision



**Selected Office Developments Under Construction /  
Główne Budynki Biurowe w Budowie**

1. Ambassador Office Building
2. Atrium One
3. Business Garden I-II
4. Concept Tower
5. Eurocentrum Office Complex I
6. Feniks
7. Green Corner
8. Grzybowska 81
9. IRIS
10. Karolkowa Business Park
11. Konstruktorska Business Center
12. Le Palais
13. Libra Business Center B
14. Miasteczko Orange
15. Oxygen Park
16. Plac Unii / ING Tower
17. Powiśle Park
18. Marynarska 12
19. The Park Warsaw
20. Warsaw Spire
21. Wilanów Office Center I
22. Wola Center
23. Żoliborz One

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

1. IDEAL IDEA III
2. MLP Pruszków II
3. Prologis Park Janki

--- City boundary / Granica miasta

--- Roads under construction / Drogi w budowie

## 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 Rembelska
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 Goclaw
42. vitkAc (Wolf Bracka)
43. Galeria Brwinów

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

1. Galeria Miejska Plac Unii
2. Auchan Łomianki
3. Factory Annapol
4. Galeria Mokotów Extension

### Major Planned Retail Schemes / Główne Planowane Obiekty Handlowe

1. Tesco Kabaty Extension
2. Atrium Promenada Extension
3. Galeria Wilanów
4. Galeria Białoleka
5. Cedet (Smyk) Refurbishment
6. Galeria Nova (Auchan Extension)

--- City boundary / Granica miasta

--- Roads under construction / Drogi w budowie

## Contacts

**John Duckworth**  
Managing Director  
CEE  
Jones Lang LaSalle

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

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

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

**Paweł Szejter**  
Partner  
REAS Residential Advisors  
Poland

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

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

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

**Edyta Potera**  
Associate Director  
Retail Agency Poland  
Jones Lang LaSalle

+48 22 318 0046  
edyta.potera@eu.jll.com  
www.joneslanglasalle.pl

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

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

Warsaw City Report – Q3 2012

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

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

**reas**

The residential section of the Report was prepared by REAS - expert and consultant on residential projects in Poland. In January 2007 Jones Lang LaSalle and REAS have signed a cooperation agreement and offer integrated services in regards to commercial and residential sectors in Poland.

Część raportu poświęcona rynkowi mieszkaniowemu została przygotowana przez firmę REAS - eksperta i doradcę w zakresie planowania i realizacji inwestycji mieszkaniowych w Polsce. W wyniku umowy o współpracy podpisanej w styczniu 2007 roku, Jones Lang LaSalle i REAS wspólnie oferują zintegrowane usługi w sektorze nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych w Polsce.

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