



JONES LANG
LASALLE®

Real value in a changing world

on.point

Warsaw City Report

Q1 2010

Warszawski Rynek Nieruchomości

I kwartał 2010



Economy / Investment

Gospodarka / Rynek inwestycyjny

Poland avoids the economic recession with GDP of 1.8 % for 2009.

Polska uniknęła recesji z PKB na poziomie 1,8% w 2009 r.

Increasing industrial production and retail sales combined with very positive GDP forecasts are bringing confidence to the market.

Rosnąca produkcja przemysłowa i sprzedaż detaliczna połączone z bardzo pozytywnymi prognozami PKB przywracają zaufanie na rynku.

Poland's Economy

- With gross domestic product at 1.8% Poland was the only EU member to avoid an economic recession in 2009. According to Consensus Forecast, the Polish economy is expected to grow by 2.8% in 2010 and 3.6 in 2011. (Source: Consensus Forecasts).
- The unemployment rate increased to 12.9% in March 2010 vs. 11.2% registered as of the end of 2009.
- Inflation in March grew by 0.3% m-o-m and 2.6% y-o-y.
- In March 2010 industrial production improved by 12.3% y-o-y with 29 out of 34 categories to see a rise in production volumes.
- After two months of slowdown, retail sales dynamics were back on the growth track growing by 8.7% y-o-y in March.
- The consumer sentiment index has improved and stood at -17.1 in Q1 2010, rising by 2.1 p.p. on Q4 2009 figure.

Investment Climate

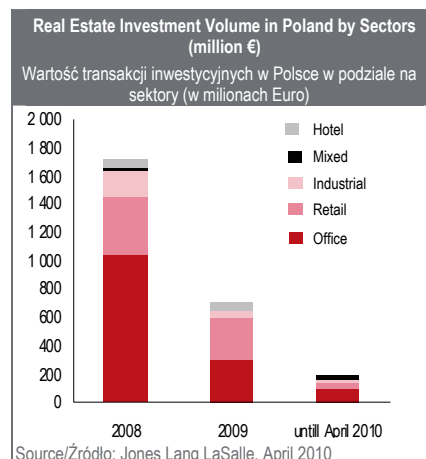
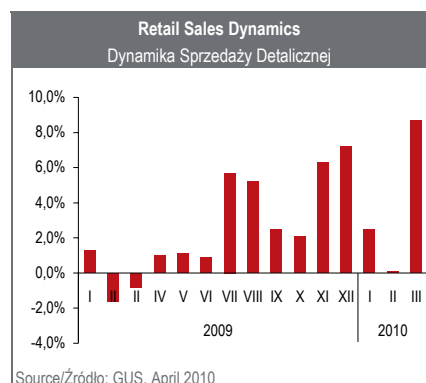
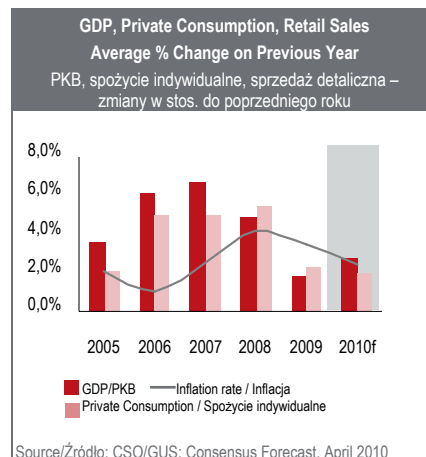
The first quarter of 2010 showed a substantial increase in investor activity when compared to 2009. This activity is not yet reflected in closings but, it can certainly be seen in the increasing number of deal discussions and submissions of LOIs for acquisitions of various assets. This will significantly increase transactional volumes later in 2010.

Q1 2010 saw eight deals totalling € 199.5 million. The most active sector was retail investment, with four deals, each however, not exceeding € 20 million and altogether with a volume of just below € 45 million. The biggest share so far was taken by the office sector, accounting for over 50% of the Q1 total investment volume (just below € 102 million). It should be noted that most of this amount was created by one transaction – the acquisition of Trinity III by SEB at the reported price of € 93 million. The Industrial sector was also active, with the most prominent transaction in this sector being the sale of the Intermarche scheme in Myslowice by Panattoni, acquired by CSAM for approximately € 18 million.

Based on current 2010 investment activity we expect that 2010 volumes will significantly exceed 2009 numbers. There are already several of large-ticket deals either already agreed and expected to close soon (such as Horizon Plaza in Mokotów) or, pending in exclusivity / negotiation phases. This is the case across all sectors (office, retail and warehousing). All these potential deals coupled with an improving investment climate and sentiment give a positive outlook for the remainder of 2010. As a result we should see increasing transactional volumes in Poland and also a slow, but visible pressure on yields.

Investment Yields

We estimate prime retail yields to be at 6.75%, prime office yields at 7.0% and prime warehouse yields at 8.50%. This is however, only the case for the truly prime, best in category type assets. A secondary product (classified by shorter leases, older quality or sub-prime locations) is at above 8% for office and retail and above 9% for warehouse. This is unlikely to change in the foreseeable future as secondary product will suffer in terms of tenant demand.



Prime Yields – Q1 2010
Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty – I kw. 2010

Sector	Yield (%)	Changes
Offices	7.00	↓
Retail	6.75	↓
Warehouses	8.50	↓

Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, April 2010

Sytuacja gospodarcza Polski

- Z PKB na poziomie 1,8% odnotowanym w 2009r. Polska jako jedyne państwo członkowskie UE uniknęło recesji. Zgodnie z prognozami polska gospodarka rozwijać się będzie w tempie 2,8% w 2010r. i 3,6% w 2011r. (Źródło: Consensus Forecasts).
- Stopa bezrobocia wzrosła w marcu b.r. do 12,9% w porównaniu do 11,2% zarejestrowanego na koniec 2009r.
- W marcu inflacja była wyższa w porównaniu do lutego o 0,3% oraz wyższa o 2,6% niż przed rokiem.
- Produkcja sprzedana przemysłu była w marcu o 12,3% wyższa niż w analogicznym miesiącu ub. r., przy czym wzrost produkcji odnotowano w 29 spośród 34 działów przemysłu.
- Po dwóch miesiącach bardzo słabych wyników, dynamika sprzedaży detalicznej powróciła do trendu zwykłego z końca roku i wyniosła w marcu o 8,7% r-d-r.
- W I kw. 2010r. wskaźnik ufności konsumenckiej wyniósł -17,1% i był wyższy o 2,1 pkt proc. niż w IV kw. 2009r.

Rynek inwestycyjny

W I kw. 2010r. odnotowano znaczny wzrost aktywności inwestorów w porównaniu z 2009r. Nie jest to jeszcze odzwierciedlone w liczbie transakcji, jednak trwa wiele rozmów i zostały podpisane listy intencyjne na zakup kilku nieruchomości. Będzie to miało znaczny wpływ na wzrost wolumenu transakcji w 2010r.

W I kw. 2010r. zawarto 8 transakcji na 199,5 mln €, z czego najwięcej w sektorze nieruchomości handlowych z czterema transakcjami, jednakże żadna z nich nie była większa niż 20 mln € i w sumie wyniosły one mniej niż 45 mln €. Największy udział w rynku miały nieruchomości biurowe (102 mln €), a praktycznie jedna transakcja – zakup Trinity Park III przez SEB o raportowanej cenie na poziomie 93 mln €. Poza tym za około 18 mln € CSAM zakupił obiekt magazynowy Intermarche w Panattoni Park Myslowice.

Ze względu na dużą aktywność inwestorów przewidujemy, że wolumen inwestycji w 2010 r. znacznie przewyższy ten zarejestrowany w 2009 r. Na rynku jest już kilka uzgodnionych lub aktualnie zawieranych dużych transakcji (takich jak Horizon Plaza na Mokotowie) lub będących w trakcie negocjacji i wyłączności. Dotyczy to zarówno nieruchomości biurowych, handlowych jak i magazynowych. Wszystkie potencjalne transakcje i poprawiający się klimat inwestycyjny potwierdzają, że w 2010 r. wzrosnie wolumen transakcji w Polsce, jak również będziemy mieli do czynienia z powolną, ale widoczną kompresją stóp kapitalizacji.

Stopy kapitalizacji

Szacujemy, że stopy kapitalizacji dla najlepszych obiektów handlowych kształtują się na poziomie 6,75%, biurowych 7%, a na rynku magazynowym 8,50%. Dotyczy to jedynie najlepszych obiektów w swojej kategorii. Dla produktów drugorzędnej jakości (krótsze umowy najmu, obiekty starsze, gorsza jakość wykończenia, słabsza lokalizacja) stopy kapitalizacji będą wyższe niż 8% dla nieruchomości handlowych i biurowych oraz powyżej 9% dla magazynowych i sytuacja tonie ulegnie zmianie w najbliższej przyszłości.

Office Market

Take-up levels in Q1 2010 is similar to the average quarterly demand from the record-breaking 2008. Rents have arguably reached the bottom and vacancy rates have stabilised waiting for downward pressures in H2 2010.

More confidence on the market combined with a good economic outlook drives demand for office space in Warsaw.

Supply

Warsaw offers nearly 3.31 million m² of modern office space. Four new office developments with over 62,000 m² of office space were delivered in Q1 2010. The largest office buildings completed in Q1 were New City Mokotów (35,000 m²) and Crown Square (17,000 m²). No new completions were in Warsaw's City Centre, however, over 45,000 m² should come to market in central areas by the year end. Due to problems with obtaining banking finance for new developments, particularly in H2 2008 and 2009, the pipeline supply for 2010 and 2011 will be limited. It is estimated that only 197,000 m² of new offices will enter the market in 2010 as the result of sparse construction start-ups in H2 2008 and 2009. A further 178,000 m² are likely to be delivered in 2011.

Demand

Take-up for offices totalled 122,000 m² in Q1 2010, which represents 42% of the take-up registered in 2009 and 167% of the take-up in Q1 2009. 2009 saw an increase in the number of lease renegotiations, which accounted for 23% of all deals completed. Due to two large renegotiations (HP-10,300 m² and Orange-17,400 m²) the renewals share in Q1 was 36% of total take-up. Upper-South zone (Mokotów) again proved to be the most sought-after location in Warsaw with take-up at the level of 45,000 m². The largest new lease agreement in Warsaw was signed within this sub-market by PZU (12,500 m²) in Empark Syrius.

Vacancy

High levels of completions combined with weak demand in 2009 resulted in the increase of the vacancy rates in 2009. The availability rate stabilised at 7.6% in Q1 2010 due to improved demand. Currently, Warsaw City Centre offers over 74,000 m² to let, which corresponds to a vacancy rate of 6.6% (7.7% in CBD and 5.7% in the City Centre Fringe). In Non-Central locations, the vacancy rate stands at 8.2% (178,300 m²). Over 42% of office space delivered in Q1 was unoccupied. The ratio is likely to be under downward pressure throughout H2 2010, especially in Non-Central locations due to improved demand and relatively low speculative pipeline volume.

Rents

In Q1 2010, prime headline office rents in Warsaw stabilised at €21-€22 m²/month in the City Centre. Prime Non-Central locations are quoted at €14-€15 m²/month. We expect prime headline office rents to remain unchanged in 2010 with a slight increase in rents possible at the end of 2010/beginning of 2011. We have already seen effective rents going up this year which heralds improving market conditions and a slow transition into a balanced position between the landlord and the tenant. Average headline rents in Warsaw City Centre are currently €19-€20 m²/month.

Powierzchnie biurowe

Popyt w I kw. 2010 był porównywalny ze średnią osiąganą w rekordowym roku 2008. Czynsze sięgnęły dna, a wskaźnik pustostanów ustabilizował się czekając na presje zniżkowe w II poł. 2010r.

Większa stabilizacja na rynku połączona z dobrymi gospodarczymi wpływami na poprawę popytu na powierzchnie biurowe w Warszawie.

Podaż

Warszawa oferuje prawie 3,31 mln m² nowoczesnej powierzchni biurowej. Cztery nowe nieruchomości biurowe oferujące 62 000 m² zostały dostarczone na rynek w I kw. 2010r. Największe z nich to: New City Mokotów (35 000 m²) i Crown Square (17 000 m²). Ani jeden nowy biurowiec nie został oddany do użytku w Centrum, jednak do końca roku ponad 45 000 m² powierzchni biurowej powinno trafić na rynek w tym rejonie. Ze względu na problemy z dostępem do finansowania bankowego na nowe inwestycje, szczególnie w II poł. 2008 i 2009r., nowa podaż w 2010 i 2011r. będzie ograniczona. Szacujemy, że około 197 000 m² nowej powierzchni trafi na rynek w 2010r. jako rezultat małej liczby rozpoczętych budów w II poł. 2008 i w 2009r. Kolejne 178 000 m² nowej powierzchni biurowej powinno zostać dostarczone na rynek w 2011r.

Popyt

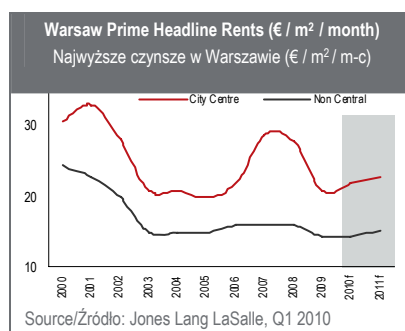
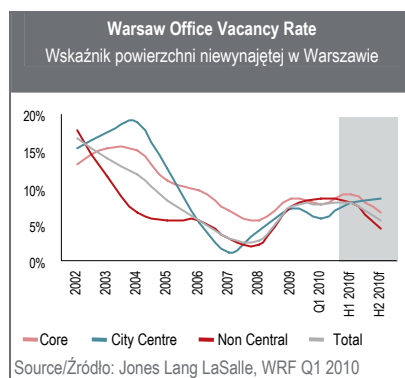
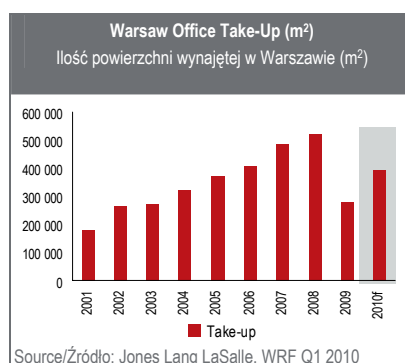
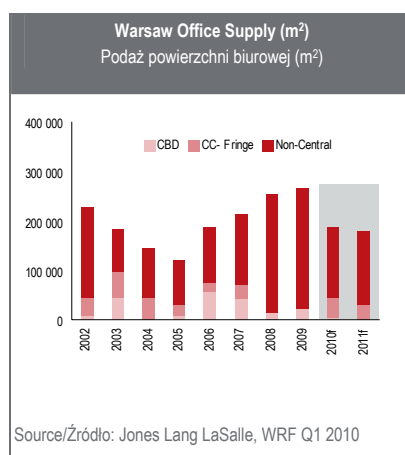
W I kw. 2010r. popyt na powierzchnię biurową wyniósł 122 000 m², co stanowi 42% popytu zarejestrowanego w całym 2009r. i wzrost o 167% w porównaniu z I kw. 2009r. W 2009 roku odnotowano wzrost udziału renegocjacji umów, stanowiły one 23% wszystkich umów zawartych w 2009r. W związku z dwoma dużymi renegocjacjami (HP-10 300 m² i Orange 17 400 m²) udział przedłużeń umów najmu w popycie wzrósł w I kw. do 36%. Najbardziej pożądaną lokalizacją był ponownie Mokotów z popytem na poziomie 45 000 m². Największa nowa umowa najmu została zawarta przez PZU (12 500 m²) w budynku Empark Syrius.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej

Duża liczba nowych inwestycji dostarczanych na rynek w połączeniu ze słabym popytem wpłynęły na wzrost wskaźnika powierzchni niewynajętej. Indeks ten ustabilizował się na poziomie 7,6% w I kw. 2010r. Aktualnie Centrum Warszawy oferuje ponad 74 000 m² wolnej powierzchni, co przekłada się na wskaźnik pustostanów w wysokości 6,6% (7,7% w COB i 5,7% w Centrum poza COB). W lokalizacjach poza centrum wyniósł on 8,2% (178 300 m²). Ponad 42% powierzchni dostarczonej na rynek w pierwszych trzech miesiącach roku było niewynajęte. Przewidujemy, że w II poł. 2010r. dostępność wolnej powierzchni zmniejszy się dzięki ożywionemu popytowi i małej liczbie nowych inwestycji.

Czynsze

W I kw. 2010r. najwyższe czynsze transakcyjne w Centrum ustabilizowały się na poziomie 21€-22€/ m²/m-c, a w lokalizacjach poza Centrum wynoszą aktualnie 14€-15€/ m²/m-c. Oczekujemy, że w 2010r. najwyższe czynsze transakcyjne pozostaną stabilne, a presje zwyżkowe będzie można zaobserwować pod koniec 2010 lub na początku 2011r. Odnotowano już nieznaczny wzrost czynszów efektywnych, co potwierdza prognozowane przejście z rynku najemcy na rynek zrównoważony. Średnie stawki czynszu w Centrum wynoszą aktualnie 19€-20€/ m²/m-c.



Retail Market

Low construction activity. Anticipated kick-off of retail projects currently at design and planning stages. Consumer confidence grows, retailers are re-launching solid expansion plans.

Supply

Warsaw shopping centre supply currently stands at 1.048 million m² of GLA, more than in other central and eastern European capitals; Prague (718,700 m²), Budapest (674,300 m²) and Bucharest (580,000 m²). One new retail project was completed in Q1 2010, namely the Metropol Dom i Wnętrze (13,500 m²) on Jagiellońska Street. Construction activity is limited to 37,000 m², of which 27,000 m², in two smaller retail projects, will open this year (i.e. Tesco on Fieldorfa Street and Galeria Wiatraczna) and 10,000 m² will come to the market in 2011 (Wolf on Bracka Street).

A number of existing shopping centres and retail parks are planned for extension and re-modeling. These include: Targówek Retail Park/ Domoteka, Galeria Ursynów/ Real, Promenada, Wola Park amongst others. In addition, whilst some new retail projects are at the concept design and planning stage. The majority of them are large-sized centres and not all of them will actually be delivered.

The centrally located Wars and Sawa department stores are also undergoing re-development. Following the opening of Marks & Spencer, the TK Maxx chain also leased in this centre. Moreover, positive trends are also evident on some of the Warsaw high streets, where well known and widely recognizable brands are replacing the older, often neglected shops with low quality fashion and footwear.

Demand

The demand for Warsaw shopping centres strengthens with a clear preference from retailers to locate in well performing and tested assets. Reasons underlying the stronger demand for shopping centres space are: Polish economic performance exceeding expectations (likely GDP of above 3% in Q1 2010), positive economic outlook for Poland for 2010, high retail sales at 8.7% y-o-y in March 2010.

Q1 2010 saw the opening of the following new stores in Warsaw shopping centres: Charles Voegelé (Wola Park), Red Valentino (Klif), Miju (Arkadia). In addition, Jysk, Abra, Swalen, S-Studio, Torino Design, Exclusive Lights, Danken, Bomi have all opened in the Metropol project.

The vacancy rate is currently stable with some downward pressure possible.

Rents

Prime shopping centres rents for 100 m² unit shops are €65 - €85 / m² / month. Rental levels for centrally located stores at Warsaw high streets (Nowy Świat, Chmielna, Plac 3 Krzyży, Marszałkowska) are slightly higher and range between €70 - €90 / m² / month.

It must be noted that estimated rental values for new shopping centres are typically lower compared to the leading shopping centres with a significant track record of good performance.

Powierzchnie handlowe

Niska aktywność budowlana. Trwa oczekiwanie na rozpoczęcie realizacji projektów będących w trakcie przygotowań. Wzrasta ufnosć konsumencka, sieci handlowe wznawiają plany bardziej dynamicznego rozwoju.

Podaż

Aktualnie w Warszawie funkcjonują centra handlowe o łącznej powierzchni najmu około 1,048 mln m², to więcej niż w innych stolicach środkowo-europejskich - Pradze (718 700 m²), Budapeszcie (674 300 m²) i Bukareszcie (580 000 m²). W 1kw. 2010r. otwarto w stolicy jeden nowy obiekt – park handlowy Metropol Dom i Wnętrze przy ul. Jagiellońskiej (13 500 m²). Aktywność budowlana w sektorze powierzchni handlowych jest ograniczona do zaledwie 37 000 m², z których 27 000 m² w dwóch mniejszych obiektach będzie zrealizowana jeszcze w b.r.: Tesco przy ul. Fieldorfa i Galeria Wiatraczna; zaś 10 000 m² zostanie ukończonych w 2011r. (Wolf przy ul. Brackiej).

Wiele istniejących centrów i parków handlowych w Warszawie przygotowuje się do rozbudowy i re-modelingu. Są wśród nich m.in. Park Handlowy Targówek/Domoteka, Wola Park, Galeria Ursynów/Real, Promenada. Ponadto, kilka nowych projektów jest na etapie koncepcji, większość z nich dotyczy dużych obiektów handlowych i nie wszystkie z pewnością będą mogły być zrealizowane.

Stopniowemu przeobrażeniu poddawane są też Domy Towarowe Wars i Sawa. Po niedawnym otwarciu sklepu Marks & Spencer, do grona najemców ostatnio dołączyła sieć TK Maxx. Pozytywne zmiany widoczne są również na niektórych głównych ulicach w centrum Warszawy – w miejscu zaniedbanych lokali oferujących niskiej jakości odzież i obuwiu pojawiają się nowe marki.

Popyt

Obserwujemy umacnianie się popytu na lokale handlowe w Warszawie, przy czym generalną zasadą, jaką kierują się często sieci handlowe jest otwieranie lokali w sprawdzonych centrach handlowych. Silniejszy popyt jest rezultatem nałożenia się kilku czynników tj. przewyższających oczekiwania wyników polskiej gospodarki (wstępne wyniki PKB za I kw. pokazują wzrost powyżej 3%), pozytywne prognozy wzrostu gospodarczego na b.r. oraz wysoka sprzedaż detaliczna zarejestrowana w marcu b.r. na poziomie 8,7% r-d-r.

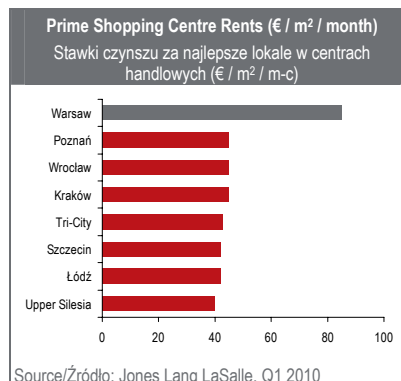
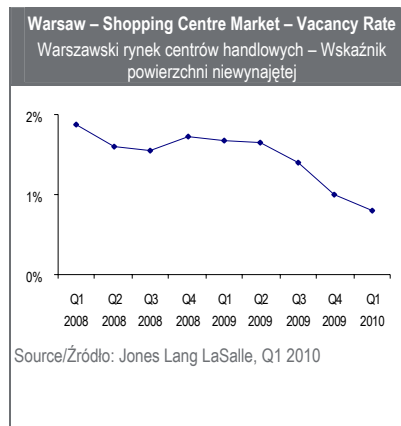
W I kw. 2010r. w Warszawie pojawiło się kilka nowych marek: Charles Voegelé (Wola Park), Red Valentino (Klif), Muji (Arkadia). Ponadto, w ramach obiektu Metropol otworzyły się: Jysk, Abra, Swalen, S-Studio, Torino Design, Exclusive Lights, Danken, Bomi.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej jest stabilny z niewielką tendencją spadkową.

Czynsze

Czynsze za powierzchnię handlową w przypadku lokali 100 m² w dobrze funkcjonujących centrach handlowych wynoszą obecnie 65€-85€/ m²/ m-c. Stawki czynszowe za lokale położone przy głównych ulicach w centrum Warszawy (Nowy Świat, Chmielna, Plac 3 Krzyży, Marszałkowska) są nieco wyższe i wahają się w przedziale 70€-90€/ m²/ m-c.

Należy podkreślić, iż czynsze możliwe do osiągnięcia w nowych obiektach handlowych w stolicy są na nieco niższym poziomie niż te proponowane przez wiodące, dobrze funkcjonujące obiekty.



Industrial Market

Improving demand coupled with all-time low completions and construction activity will be reflected in a decreasing vacancy rate.

Supply

Warsaw, with over 2.51 million m² of modern warehouse space, is the leading CEE warehouse market in terms of stock (40% share in Poland). Nearly 300,000 m² of modern warehouse space was added to the market in the Warsaw greater area in 2009. By contrast Q1 2010 saw no new completions in the Warsaw region. Developers are still unlikely to undertake speculative construction activity across Poland is effectively non-existent with only 95,000 m² of modern warehouse space in construction stage, of which 23,000 m² are in Warsaw. We expect new developments to commence at the end of 2010, meeting the increasing demand for warehouse space. The majority of new start-ups this year are built-to-suit developments.

Demand

Warehouse take-up in Q1 2010 reached 391,000 m² which represents 40% of the total demand registered in the entire 2009. Over 124,000 m² of take-up took place in Warsaw, making the capital city the second most popular region in respect of take-up, behind Silesia with 160,000 m² leased. Again, the highest occupier activity in Warsaw was observed in Zone II with a share of 57% in all lease agreements signed. A slowdown in industrial production and in the logistic sector effected demand in 2009, however, Q1 2010 take-up levels clearly demonstrate a positive economic outlook and warehouse market sentiment for Poland this year. Whilst developers are still focused on leasing existing logistics parks and "built-to-suit" projects, this is likely to start changing with the year end.

Vacancy

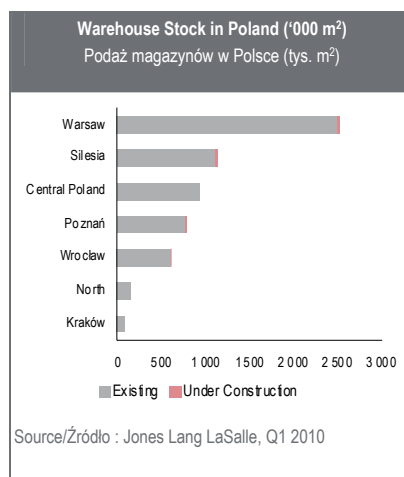
Over the last number of quarters the vacancy rate in Poland sky-rocketed from 8.6% at the end of 2008 to 18% (1.11 million m²) in Q1 2010. The vacancy rate for Warsaw at 20% is slightly higher than Poland's average. The highest vacancy rate in Warsaw's greater area was registered in Zone II (25%) and the lowest within Zone I (8%). We now expect that the effectively non-existent speculative construction activity across Poland and accelerating absorption of warehouse space will push vacancy rates downwards. We specifically forecast a stabilisation in vacancy rates in H1 2010 and downward pressure on this ratio throughout the second half of the year.

Rents

Prime headline rents in Warsaw currently range between €4.50 - €5.50/m²/month in Zone I, whilst rents in other warehouse zones are €2.80 - €3.80/m²/month. Rental levels achievable in other industrial hubs in Poland are similar / slightly above that from Warsaw's Zones II and III i.e. €3.00-€3.90/m²/month in Central Poland. Kraków commands higher rents due to limited supply and high land values (€4.00-€4.80/m²/month). Prime rents for the Warsaw region are unlikely to change in the short term.

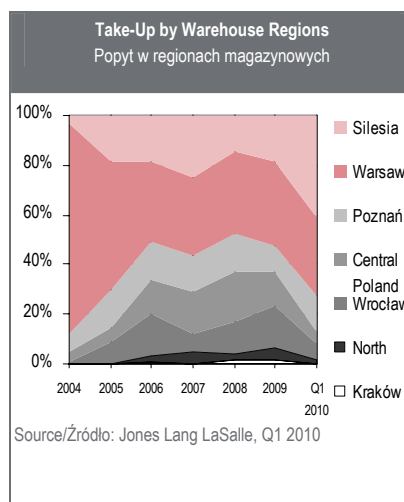
Powierzchnie magazynowe

Zwiększony popyt połączony z małą liczbą oddawanych do użytku i realizowanych inwestycji wpłynie na obniżenie wskaźnika pustostanów.



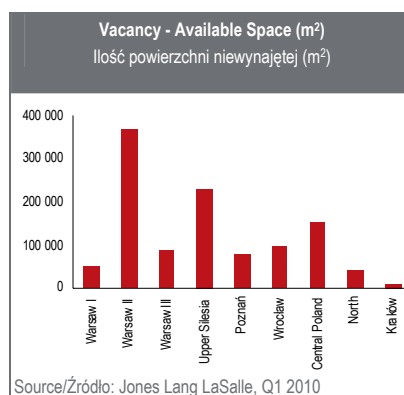
Podaż

Warszawa z zasobami na poziomie 2,51 mln m² pozostaje dominującym rynkiem magazynowym w Europie Środkowo - Wschodniej i posiada 40% udziału w polskim rynku magazynów. W 2009r. w rejonie Warszawy deweloperzy oddali do użytkowania prawie 300 000 m². Dla odmiany ani jeden nowy obiekt nie powstał w Warszawie w I kw. 2010r. Sytuacja na rynku nadal pozostaje niepewna i deweloperzy nie są chętni do rozpoczynania nowych, spekulacyjnych inwestycji ze względu na wysoki poziom pustostanów i problemy z pozyskaniem finansowania. W trakcie realizacji jest aktualnie w Polsce jedynie 95 000 m² nowej powierzchni magazynowej, z czego 23 000 m² przypada na strefy warszawskie. Oczekujemy, że aktywność deweloperów wzrośnie pod koniec 2010r. - będą oni starać się zaspokoić rosnący popyt. Większość rozpozczynanych inwestycji w tym roku to projekty „built-to-suit”.



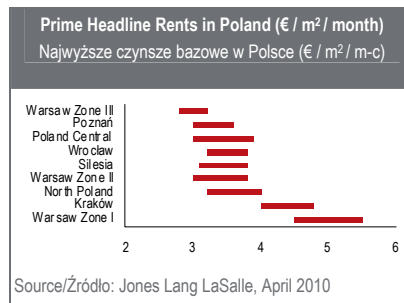
Popyt

Popyt na powierzchnię magazynową w Polsce w samym tylko I kw. 2010r. wyniósł 391 000 m² co stanowi 40% popytu zarejestrowanego w całym 2009r. W rejonie Warszawy podpisano umowy najmu na ponad 124 000 m², oznacza to, że była ona drugim najbardziej popularnym rejonem zaraz po Górnym Śląsku, na którym zawarto transakcje na 160 000 m² powierzchni magazynowej. Ponownie największym powodzeniem w rejonie Warszawy cieszyła się Strefa II, w której podpisano 57% umów najmu zawartych w tym rejonie. Spowolnienie w sektorze transportowym oraz ograniczenie produkcji przemysłowej miało wpływ na obniżenie popytu w 2009r., jednak poprawa od strony popytu w I kw. i pozytywne prognozy gospodarcze wpływają na polepszenie nastrojów. Choć deweloperzy nadal skupiają się na wynajmie istniejących parków i na projektach „built-to-suit”, sądzimy, że zaczną się to zmieniać z końcem roku.



Wskaźnik powierzchni niewynajętej

W ostatnich kwartałach wskaźnik pustostanów w Polsce wzrósł bardzo dynamicznie z poziomu 8,6% rejestrowanego na koniec 2008r. do 18% (1,1 mln m²) w I kw. 2010r. Wysokość wskaźnika pustostanów w Warszawie jest nieznacznie wyższa od średniej i wynosi 20%. Najwyższy współczynnik dostępności powierzchni został zarejestrowany w Strefie II (25%), a najniższy w Strefie I (8%). Brak nowych inwestycji spekulacyjnych i przyspieszająca absorpcja powierzchni wpłyną na obniżenie wskaźnika pustostanów. Szacujemy, że wskaźnik ustabilizuje się w I poł. 2010r. i zaczną się obniżać w II poł. roku.



Czynsze

Czynsze magazynowe w Warszawie ustabilizowały się na poziomie 4,50€-5,50€/m²/m-c w Strefie I. W Strefie II i III czynsze były na poziomie 2,80€-3,80€/m²/m-c. Najemcy mogą uzyskać porównywalne/nieznacznie wyższe stawki w innych regionach Polski, np. w Centralnej Polsce 3,00€-3,90€/m²/m-c. W Krakowie, ze względu na ograniczoną podaż i wysokie ceny działek, czynsze wynoszą 4,00€-4,80€/m²/m-c. Oczekujemy, że stawki czynszowe w rejonie Warszawy pozostaną stabilnie w perspektywie krótkoterminowej.

Residential Market

Rynek mieszkaniowy

Market close to a state of balance.

The results of REAS market monitoring conducted at the end of Q1 2010 confirm that the situation in the Warsaw residential market balanced. The market offer, despite a slight increase, is similar to the long-term average of annual supply and absorption, while the number of units launched for sale is similar to the number of units sold. The number of units sold within the quarter constituted circa 19% of the total market offer at the beginning of the quarter, whereas, for a balanced market, this index should amount to ca. 25%. No significant price fluctuations occurred, both when it comes to units exposed and those newly launched to the market.

Supply

In Q1 2010, there were 1,666 dwellings started by developers in Warsaw (i.e. 32% more than in the corresponding period of 2009). In general it is expected that 2010 will be better from the previous year in terms of the number of construction starts.

The market offer increased for the second successive quarter, this time by several hundred of units, exceeding 13,000 dwellings. Amongst others, this was caused by re-launches of projects where construction had earlier been suspended. The offer is still dominated by units priced between PLN 7,000 – PLN 9,000 per m², which are those bought most often.

The number of completed yet unsold units grew considerably – by 50%, reaching a level of 4,500 units.

Demand

After a fairly good result recorded in Q4 2009, residential sales remained on a slightly weaker but still satisfying level of 2,400 units in the beginning of 2010. Although current sales results in the Warsaw market are not comparable to results noted during the boom period, they are still close to the long-term average, in which the previous ten years amounted to slightly over 3,000 units sold per quarter.

The currently observed increase of demand for both residential units and mortgage loans undoubtedly resulted, to a certain extent, from the anxiety of market participants regarding the future consequences of implementing the "T" Recommendation which limits the maximum level of mortgage lending.

Prices

The average price of units launched on to the market decreased slightly in Q1 2010 to a level of PLN 7,700 per m², i.e. it was lower by PLN 100 (1.2%) than in the previous quarter. Prices of dwellings launched in Q1 2010 were lower by 18% from the levels noted 1.5 years earlier.

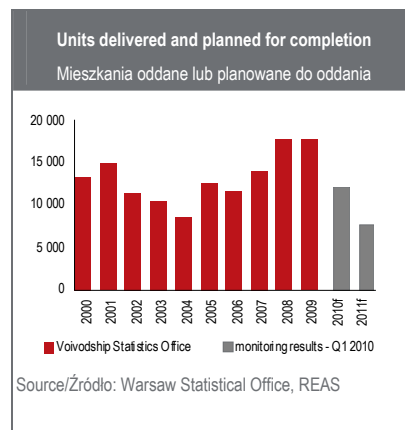
Not only the prices of newly launched units declined but also the price level of the total market offer dropped. In Q1 2010, the average asking price of the market offer has once again decreased slightly, reaching the lowest level in 10 quarters. Thus, it was lower by 10% from the index's maximum level (at the end of Q2 2008).

Forecast

The year 2010 may turn out to be very unusual in terms of the supply-demand ratio due to the number of projects with building permits in the pipeline. Since banks are declaring that they will increase mortgage lending for homebuyers, cash-rich developers will be able to smoothly fill in the supply gaps by launching further residential projects (or phases) to the market. If this scenario is realized, the disparity between new supply and sales levels should not be dramatic, and the market will be close to its equilibrium, especially in H1 2010. Provided that Poland will continue to enjoy positive GDP growth, it can be expected that the following years will bring an increase in the scale of the market, with a moderate surplus of demand over supply.

Sytuacja na rynku zbliżona do równowagi.

Wyniki monitoringu rynku przeprowadzonego przez REAS po I kwartale 2010 potwierdzają, że sytuacja na warszawskim rynku mieszkaniowym jest zbliżona do równowagi. Wielkość oferty, pomimo niewielkiego wzrostu, jest zbliżona do długoletniej przeciętnej rocznej podaży i absorpcji, zaś liczby wprowadzonych do sprzedaży mieszkań i lokali sprzedanych były także zbliżone. Liczba mieszkań sprzedanych w tym kwartale stanowiła ok. 19% oferty z początku kwartału, podczas gdy wskaźnik 25% charakteryzuje rynek w równowadze. Nie nastąpiły również istotne wahania cen, zarówno ofertowych jak i lokali nowowprowadzanych na rynek.

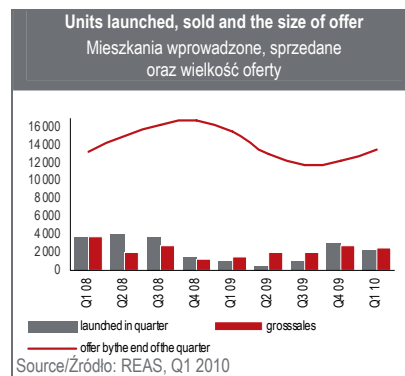


Podaż

W I kw. 2010r. rozpoczęto w Warszawie w budownictwie deweloperskim 1 666 mieszkań (o 32% więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego). Można oczekiwać, że pod względem liczby rozpoczynanych budów będzie to rok lepszy od poprzedniego.

Oferta wzrosła o kilkaset jednostek przekraczając 13 000 lokali, co było spowodowane między innymi powtórny wprowadzeniem na rynek projektów, których budowa została wcześniej wstrzymana.

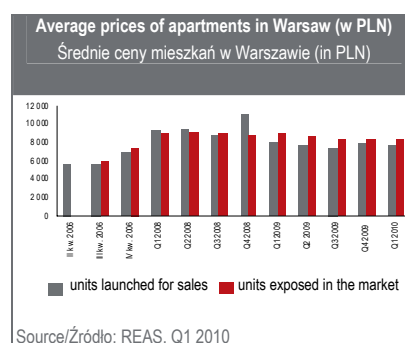
Nadal w ofercie dominują mieszkania o cenach w przedziale 7 000 - 9 000 zł/m², są one także najczęściej kupowane. Liczba mieszkań gotowych niesprzedanych wzrosła aż o 50%, osiągając poziom 4 500.



Popyt

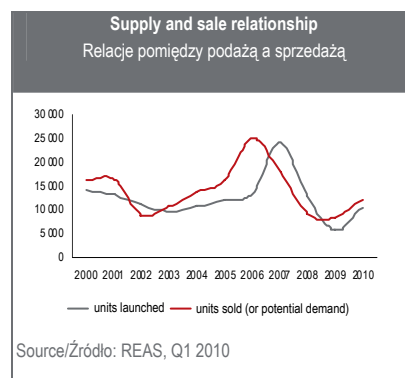
Po dość dobrych wynikach w czwartym kwartale 2009 roku sprzedaż na rynku warszawskim na początku 2010 roku utrzymała się na nieco słabszym, jednak wciąż zadowalającym poziomie 2 400 lokali. Wyniki sprzedaży są bliskie długoterminowej przeciętnej, która wynosi dla ostatnich 10 lat nieco ponad 3 000 w skali kwartału.

Obserwowane obecnie ożywienie popytu, zarówno na mieszkania jak i na kredyty, jest niewątpliwie w pewnym stopniu związane z obawami uczestników rynku co do przyszłych konsekwencji wprowadzenia w życie zaleceń rekomendacji T, ograniczającej pułap dopuszczalnego zadłużenia gospodarstw domowych w bankach.



Ceny

Przeciętna cena mieszkań wprowadzonych na rynek nieco spadła w I kwartale 2010r. do poziomu 7 700 PLN/m² czyli o 100 PLN (1,2%) niższego, niż kwartał wcześniej. Poziom cen mieszkań wprowadzonych w I kw. 2010r. był niższy od cen sprzed półtora roku o 18%. W kwartale tym ponownie nastąpił także niewielki spadek przeciętnej ceny ofertowej, która osiągnęła najniższą wartość od 10 kwartałów, przy czym przeciętna cena ofertowa z I kw. 2010r. była niższa od maksymalnej (z końca II kw. 2008r.) o niecałe 10%.



Prognoza

Rok 2010 może być bardzo nietypowy pod względem relacji popytu i podaży, ze względu na zapas projektów z ważnymi pozwoleniami na budowę. Ponieważ banki deklarują wzrost finansowania dla nabywców, deweloperzy posiadający źródła finansowania będą mogli płynnie uzupełniać braki w podaży wprowadzając na rynek kolejne inwestycje lub ich etapy. Jeśli taki scenariusz się spełni, różnica pomiędzy nową podażą a sprzedażą nie powinna być dramatyczna, a rynek zwłaszcza w pierwszej połowie będzie zbliżony do równowagi. Zakładając, że Polska będzie się nadal cieszyć pozytywnym wzrostem gospodarczym można przewidywać, że kolejne lata przyniosą zwiększenie skali rynku przy umiarkowanej nadwyżce popytu nad podażą.

Market Practice

Purchasing Cost Summary

VAT	Asset sale: 22% 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 22%;

Leasing Practice Office

Lease length	5 years; 3-year rare and usually 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, service charges, car parking, warehouse space, 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 renegotiations 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"> 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 5 - 8 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 (depending 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	8%-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: 22% 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. Sprzedaż udziałów: podatek od czynności cywilnoprawnych w wysokości 1% ceny zakupu udziałów netto.
Koszty sądowe	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	zmiennie 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 22% VAT;

Warunki najmu powierzchni biurowych

Długość najmu	5 lat; 3-letni okres najmu występuje sporadycznie i zwykle 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, opłat eksploatacyjnych i należności za miejsca parkingowe i magazyny plus VAT;
Wzrost czynszu	coroczna indeksacja wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Naprawy	wewnętrzne – najemca; zewnętrzne/strukturalne - właściciel, bez odzyskiwania poprzez opłatę eksploatacyjną; powierzchnia wspólna – właściciel, jednak koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną (za wyjątkiem napraw głównych);
Ubezpieczenie	właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Prowizja agencji nieruchomości	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 renegotjacji, 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"> 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 5 - 8 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 renegotjacji 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	8%-16% rocznego czynszu plus VAT;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	dofinansowanie kosztów aranżacji wynajmowanej powierzchni – stosowane tylko w przypadku kluczowych najemców;

Warsaw – Map of Office and Warehouse Provision



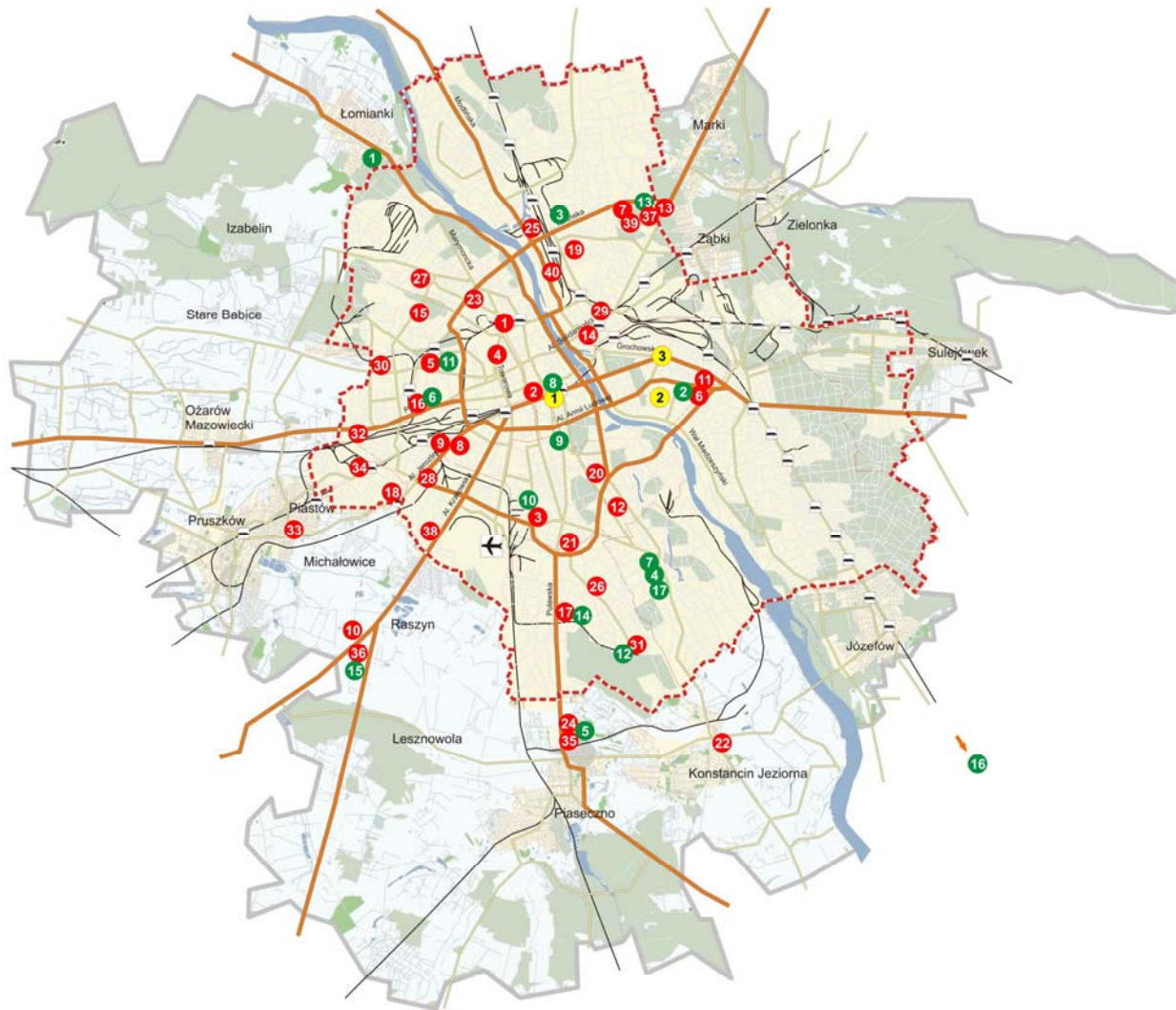
● Major Office Developments Planned for Delivery in 2010 /
Główne Budynki Biurowe planowane na 2010r.

1. Millennium Park II
2. Juventus HQ
3. Uniqa Forum
4. BTD
5. Radwar Business Park
6. Poleczki Business Park
7. Wolf Marszałkowska
8. JM Tower
9. Zebra Tower
10. Lipiński Passage

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

1. Ideal Idea II
 2. Panattoni Park Ożarów
- 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. Promenada
7. Targówek/ Carrefour
8. Blue City
9. Reduta
10. Centrum Janki
11. King Cross
12. Sadyba Best Mall
13. M1
14. Warszawa Wileńska
15. Carrefour 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. E. Leclerc Ursynów
27. E. Leclerc Bielany
28. E. Leclerc Jutrzenki
29. Tesco Stalowa
30. Tesco Górczewska
31. Tesco KEN
32. Tesco Połczyńska (Mory)
33. Tesco Piastów
34. Factory Ursus

35. Fashion House
36. Janki Park Handlowy
37. Targówek Park Handlowy
38. Centrum Okęcie
39. Zielony Park Handlowy
40. Metropol Dom i Wnętrze

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

1. Wolf Bracka
2. Tesco Fieldorfa
3. Galeria Wiatraczna

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

1. Auchan Łomianki
2. Promenada Extension
3. Factory Annapol
4. Miasteczko Wilanów - Polnord / GTC
5. Headland Shopping Centre - Piaseczno
6. Eureka - Fort Wola Extension
7. Royal Wilanów - Capital Park
8. Cedet (Smyk)
9. BBI Plac Uni Lubelskiej
10. Galeria Mokotów Extension
11. Wola Park Extension
12. Tesco Kabaty Extension
13. Targówek Park Handlowy Extension
14. Real Ursynów Extension
15. Janki Park Handlowy Extension
16. Galeria Otwock
17. Wilanów One - AFI

--- 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
Associate Director
Head of Research
Jones Lang LaSalle Poland

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

Pawel Szejter
Partner
REAS Residential Advisors
Poland

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

Warsaw City Report – Q1 2010

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