



JONES LANG  
LASALLE®

*Real value in a changing world*

on.point

## Warsaw City Report Q3 2009

**Warszawski Rynek Nieruchomości**  
III kwartał 2009



# Economy / Investment

# Gospodarka / Rynek inwestycyjny

## Poland ahead of Europe in respect of economic growth projections

GDP increase of 1.1% in Q3 ranks Poland first in terms of growth dynamics amongst European countries.

### Poland's Economy

The Polish economy grew by 1.1% in Q3 2009, making Poland the only country in EU with positive growth dynamics y-o-y and one of eight q-o-q. According to the Consensus Forecasts, Poland looks set to avoid recession in 2009 (+1.1%) and will probably grow by 1.9% in 2010 (Source: Consensus Forecasts).

The Unemployment rate rose to 10.8% in August 2009, however compared to March this year it fell by 0.3%. Y-o-y inflation was 3.5% in September 2009.

After a decline in Q1, retail sales performed well over the last few months and the increase in September was 2.5% y-o-y.

In September industrial production fell by only -2.1% y-o-y, compared to a 12.2% decline in April.

Q2 and Q3 brought an improvement to consumer sentiment. In comparison to March, when the all time low of -30.3 was recorded, the consumer confidence index stood at -19.2 in September (as a reference -3.2 was registered during the highest economic growth).

### Investment Market

During the first three quarters of 2009 (i.e. until the end of September 2009) we registered a total investment volume in Poland of only € 320 million. This was achieved in 9 transactions. Investment volume YTD is only 20% of that in the corresponding period of 2008 when a volume of € 1.558 bn in 39 transactions was recorded.

The majority of the investments (5 out of 9 transactions) were of German origin while the remaining € 40 million was invested by Polish, Irish and Norwegian parties in four deals. The leading investment sector was unsurprisingly the office market attracting the majority of the capital (€ 205.5 million i.e. 64%) in four deals. The balance comprises of two hotel sector transactions (€ 60 million i.e. 19%), two retail sector transactions (€ 20 million & 6%) and one deal in the distribution sector.

It is important to highlight that we see that confidence and activity are returning to the Polish market. This is reflected in a number of transactions currently under due diligence across all asset classes with closings envisaged by the year end or in January/February of 2010. A number of discussions held on various assets by investors combined with improving market sentiment and the strong Polish economic fundamentals will definitely lead to material improvements in the overall transactional volumes and, in turn, should result in a degree of yield stabilization and prevent the market from further pricing deterioration.

### Yields

We estimate that prime office yields are currently at approximately 7.25% to 7.50%, and prime retail yields possibly closer to 7.0%. Prime warehouse / logistic yields are at 8.50% to 8.75% for 10-year leased schemes. Despite poor yield evidence so far in 2009 we have seen investors submitting bids at above yield levels and we do believe that some of these bids will result in deals in the next couple of months.

## Perspektywy rozwoju polskiej gospodarki najlepsze w Europie

Wzrost PKB na poziomie 1,1% w III kw. 2009 roku stawia Polskę na pierwszym miejscu pod kątem dynamiki rozwoju wśród gospodarek Unii Europejskiej.

### Sytuacja gospodarcza Polski

W II kw. 2009 r. PKB Polski wzrósł o 1,1%. To jedyny pozytywny wynik w Europie licząc rok do roku i jeden z ośmiu licząc kwartał do kwartału. Według prognoz, w 2009 roku Polska z pewnością uniknie recesji (+1,1%), a już w 2010 roku rozwijać się będzie w tempie 1,9% (źródło: Consensus Forecasts).

Wprawdzie w sierpniu stopa bezrobocia wzrosła w ujęciu rocznym do 10,8%, jednak, w porównaniu z marcem b.r., odnotowano spadek o 0,3 pkt. proc. Inflacja średnioroczna we wrześniu wyniosła 3,5%.

Po negatywnym wyniku I kw. br., kolejne miesiące przyniosły pozytywną dynamikę sprzedaży detalicznej, co pozwoliło we wrześniu na wzrost na poziomie 2,5% rok do roku.

We wrześniu odnotowano znaczne zahamowanie spadku produkcji przemysłowej: -2,1% r/r., podczas gdy w kwietniu spadek ten wyniósł -12,2%.

II i III kw. przyniosły poprawę nastrojów konsumenckich. W porównaniu do marca, kiedy zanotowano najniższą wartość (-30,3), we wrześniu wskaźnik ufności konsumenckiej wyniósł -19,2 (w czasie najsilniejszego wzrostu gospodarczego osiągał on -3,2).

### Rynek inwestycyjny

W pierwszych trzech kwartałach 2009 roku zanotowano w Polsce 9 transakcji o łącznej wartości 320 milionów €. Stanowi to jedynie 20% wolumenu inwestycji w porównaniu z tym samym okresem w roku ubiegłym, w którym zawarto 39 transakcji na ponad 1,558 mld €.

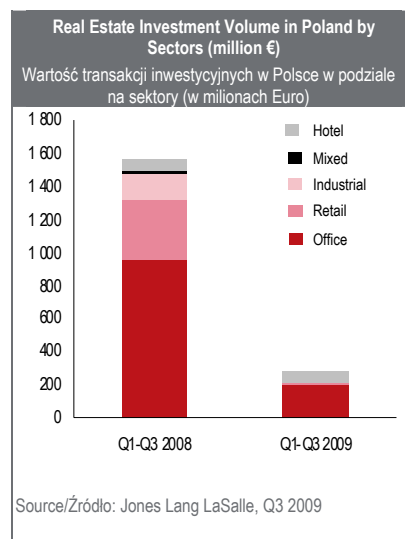
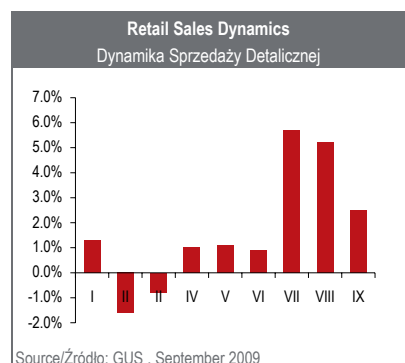
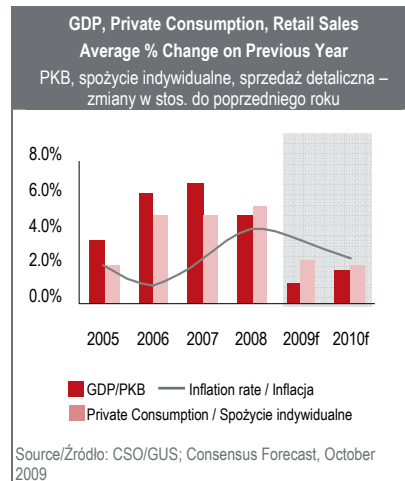
Większość inwestorów (5 z 9 transakcji) pochodziła z Niemiec, pozostałe 40 mln. € w 4 transakcjach to kapitał polski, irlandzki i norweski. Najbardziej aktywnym sektorem był sektor biurowy, który w 4 transakcjach zrealizował 205,5 mln. € (64% rynku). Zarejestrowano również 2 transakcje na rynku hotelowym (60 mln. € - 19%), tyle samo w sektorze handlowym (20 mln. € - 6%) i jedną w magazynowym.

Warto podkreślić, że widzimy wzrost zainteresowania polskim rynkiem. Jest to poparte liczbą rozważanych transakcji we wszystkich sektorach, które powinny zostać sfinalizowane do końca tego, lub na początku przyszłego roku.

Trwające rozmowy dotyczące wielu inwestycji, połączone z odczuwalnym polepszeniem na rynku oraz silnymi fundamentami polskiej gospodarki będą prowadziły do wzrostu wolumenu transakcji i powinny wpłynąć na stabilizację stóp kapitalizacji i zapobiec dalszej korekcie cen.

### Stopy kapitalizacji

Szacujemy, że stopy kapitalizacji za najlepsze projekty biurowe znajdują się na poziomie 7,25% - 7,50%, ok. 7% w sektorze handlowym, a w sektorze magazynowym 8,50% - 8,75% przy budynkach wynajętych na 10 lat. Pomimo słabej ewidencji stóp kapitalizacji, zarejestrowaliśmy, że inwestorzy składają oferty na poziomie powyższych stóp i przewidujemy, że w przeciągu kilku najbliższych miesięcy transakcje na tym poziomie cenowym zostaną sfinalizowane.



**Prime Yields – Q3 2009**  
Stopy kapitalizacji za najlepsze obiekty – III kw. 2009

Sector	Yield (%)	Changes
Offices	7.25 – 7.50	↔
Retail	7.00	↔
Warehouses	8.50 – 8.75	↔

Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q3 2009

## Office Market

Slight increase in take-up over Q3. Rents are slowly bottoming out, vacancy rate is going up and tenants are increasingly looking for sub-lease options.

Market is still weak, downward pressures on rents still hold.

### Supply

Total modern office stock has exceeded 3.2 million m<sup>2</sup>, of which 65% are contributed by Non-Central locations. Over the first three quarters of 2009, developers delivered 224,000 m<sup>2</sup>, which account for 77% of completions scheduled for 2009. For comparison 244,000 m<sup>2</sup> came to the market over Q1-Q3 2008. We expect new supply will slow over 2010-2011 to reflect the current problems with obtaining finance for new developments. It is estimated that only 149,000 m<sup>2</sup> of new offices will enter the market in 2010 as the result of sparse construction start-ups in H2 2008 and 2009. Further 155,000 m<sup>2</sup> look set to be delivered in 2011.

### Demand

Over Q1-Q3 2009, take-up totalled 183,600 m<sup>2</sup>, a decrease of 52% comparing to corresponding period of 2008. 2009 witnessed an increase in the number of lease renegotiations, which accounted for 24% of all deals in 2009 against 12% in 2008. Due to an economic slowdown and the resulting lower occupier confidence / postponed relocation decisions, the level of take-up for the entire 2009 looks unlikely to exceed 250,000 m<sup>2</sup>. Small lease agreements dominate in the take-up structure.

### Vacancy Rate

Vacancy has increased over the past 9 months and reached 7.1% in Q3 2009. This is also in line with the situation observed in other major Polish cities. Currently Warsaw's City Centre offers almost 88,000 m<sup>2</sup> available to let which corresponds to a vacancy rate of 7.8% (8.8% in CBD and 7.1% in City Centre Fringe). In Non-Central locations, the vacancy rate stands at 6.7% (139,000 m<sup>2</sup>). Currently there is over 58,000 m<sup>2</sup> of office space under offer for sub-lease, which is adversely affecting the vacancy index and generic leasing market conditions in the capital city. The vacancy rate is expected to be subject to upward pressures throughout Q4 2009 and H1 2010 and is likely to reach 9% by the end of this year.

### Rents

Office rents in Warsaw have been on a downward trend since Q3 2008. The most significant drop of 30% was registered in the City Centre and affected a couple of prime office buildings. In Q3 2009 prime headline rents in the City Centre were at €22-23 m<sup>2</sup>/month and €14-15 m<sup>2</sup>/month in Non-Central locations. Prime office rents are likely to bottom out at the end of Q4 2009. A slight decline is possible in Q4 2009 due to weakening demand, competition between developers, as well as a growing sub-lease market.

## Powierzchnie biurowe

Niewielkie odbicie po stronie popytu w III kw. Czynsze szukają dna, rośnie wskaźnik pustostanów, a najemcy oferują coraz więcej powierzchni na podnajem.

Rynek nadal osłabiony, czynsze wciąż w strefie spadków.

### Podaż

Całkowite zasoby powierzchni biurowej w Warszawie przekroczyły 3,2 mln m<sup>2</sup>. 65% z nich zlokalizowane jest poza Centrum Warszawy. W pierwszych trzech kwartałach 2009 r. deweloperzy oddali do użytkowania ponad 224 000 m<sup>2</sup> nowych biur, co stanowi 77% podaży planowanej w tym roku. Dla porównania 244 000 m<sup>2</sup> zostało wybudowanych w okresie I-III kw. 2008 r. Tempo dostarczania na rynek nowej powierzchni biurowej wyhamuje w latach 2010-2011 wskutek obecnych problemów z dostępem do finansowania bankowego. Szacujemy, że w 2010 roku na rynek trafi jedynie 149 000 m<sup>2</sup> nowej powierzchni biurowej jako efekt nielicznych tylko budów rozpoczynanych w II poł. ubiegłego i w br. Kolejne 155 000 m<sup>2</sup> nowej powierzchni biurowej pojawi się na rynku w 2011 roku.

### Popyt

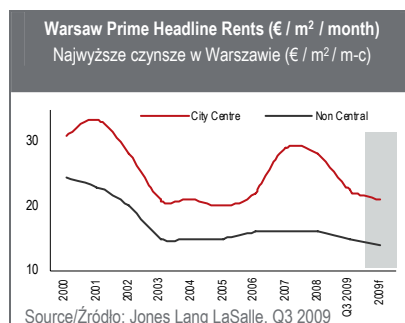
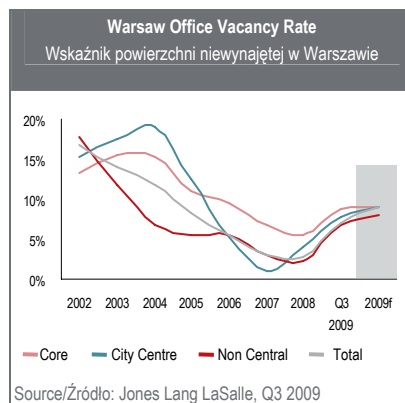
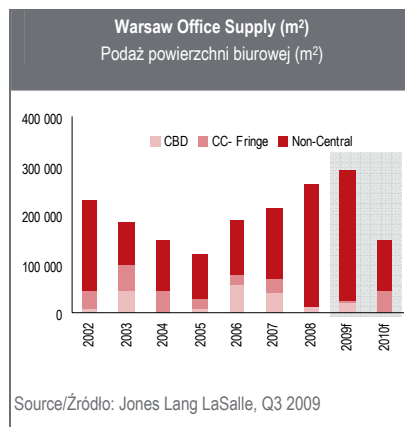
W pierwszych trzech kwartałach 2009 r. najemców znalazło ponad 183 600 m<sup>2</sup> biur. Oznacza to spadek o 52% w porównaniu z tym samym okresem w roku ubiegłym. Odnotowano przy tym znaczny wzrost liczby renegotjacji umów najmu, które stanowiły 24% wszystkich umów zawartych w pierwszych trzech kwartałach 2009 r. w porównaniu z 12% w 2008 r. Ze względu na spowolnienie gospodarcze oraz niechęć ze strony najemców do podejmowania decyzji o zmianie biura, spodziewamy się, że całkowity poziom wynajętej powierzchni biurowej w br. wyniesie około 250 000 m<sup>2</sup>. W strukturze popytu dominują małe umowy najmu.

### Wskaźnik powierzchni niewynajętej

Wskaźnik powierzchni niewynajętej rośnie nieprzerwanie od końca 2008 roku i w Warszawie wynosi aktualnie 7,1%. Wzrost pustostanów został odnotowany również w innych dużych miastach Polski. Aktualnie w Centrum Warszawy dostępne jest prawie 88 000 m<sup>2</sup>, co przekłada się na wskaźnik pustostanów w wysokości 7,8% (8,8% w CBD i 7,1% w Centrum poza CBD). Poza Centrum współczynnik ten wynosi 6,7% (139 000 m<sup>2</sup>). Rośnie rynek podnajmu, na którym najemcy oferują ponad 58 000 m<sup>2</sup>, co wpływa niekorzystnie na warunki najmu oraz wskaźnik powierzchni niewynajętej. Poziom pustostanów będzie dalej nieznacznie wzrastał do końca 2009 r. i w pierwszej połowie 2010 r., a jego wysokość szacowana jest na około 9% pod koniec tego roku.

### Czynsze

Od ponad 12 miesięcy stawki czynszu najmu nieprzerwanie maleją. Największy spadek został odnotowany w Centrum Warszawy, w którym czynsze obniżyły się nawet o 30% do poziomu 22-23€/ m<sup>2</sup>/ m-c. Poza Centrum stawki czynszowe wynoszą aktualnie 14-15€/ m<sup>2</sup>/ m-c. Czynsze będą wykazywać dalszą, lecz znacznie mniej dynamiczną, tendencję zniżkową w IV kw. 2009 r. na skutek obniżenia popytu, dużej konkurencji i rosnącego rynku podnajmu.



## Retail Market

The Warsaw market proves resistant to the crisis. Interest from retail developers and occupiers remains steady. Warsaw is regarded as a relatively safe bet for prospective investments.

### Supply

There are 33 shopping centres within the Warsaw agglomeration totaling 1.04 million m<sup>2</sup> of GLA. This translates into 493 m<sup>2</sup> per 1,000 inhabitants and ranks Warsaw in the third position amongst the eight major Polish agglomerations.

Retail construction activity is currently limited – there are four schemes under construction totaling 52,000 m<sup>2</sup> GLA. These include: a downtown department store by Wolf Immobilien in Bracka street, an extension to a shopping gallery by E.Leclerc in Ursynów, hypermarket-anchored shopping centre by Tesco in Gocław, and Metropol Dom i Wnętrze home finishing centre. Awaited construction of the Auchan centre in Łomianki near Warsaw has not commenced yet.

Warsaw still offers potential for new retail development, particularly in the currently underdeveloped residential areas of Wilanów, Białoleka/Tarchomin, Kabaty/Ursynów and Bielany. The undersupply of retail space has been identified by a number of developers, who have started design works on new projects. In addition, owners of the best performing existing assets plan extensions to their galleries e.g. Galeria Mokotów, Złote Tarasy, Promenada, Wola Park, King Cross Praga and Tesco KEN. Neinver has started works on their second Factory outlet centre to be located in Białoleka, the north-eastern part of Warsaw.

### Demand

Occupier demand for retail space in Warsaw remains relatively high, particularly for prime shopping centres. Guess opened their first boutique in Klif. Another newcomer, a French jewellery chain Agatha, entered Arkadia and Złote Tarasy.

We have observed better availability of retail space resulting from financial difficulties experienced by several chains (such as Galeria Centrum, Monnari, Pabia). However, vacant units are quickly occupied by new tenants.

Q3 2009 was another consecutive period when the vacancy rate dropped slightly (to 1.4%). The retail offer in Blue City has strongly improved with opening of brands by Inditex Group (Zara, Pull&Bear, Bershka, Stradivarius). Currently fit-out works are ongoing on a two-level unit of Marks&Spencer.

### Rents

Prime rents for the best locations in shopping centres in Warsaw are currently estimated at €75-85 m<sup>2</sup>/month. Prime high street rents oscillate around the same level. A 5% decrease was recorded on Q4 2008 figures in this respect.

The availability of units on Warsaw high streets have markedly improved over the last months. The reason underlying this situation is a significantly lower demand from bank occupiers which are being replaced by fashion retailers and restaurants.

Prime shopping centre rents are expected to remain stable, with downward pressures in the short run (12-15 months) possible in respect of secondary assets.

## Powierzchnie handlowe

Rynek warszawski wykazuje się odpornością na kryzys, zainteresowanie ze strony deweloperów i najemców nie słabnie. Warszawa postrzegana jest jako rynek bezpieczny i perspektywiczny.

### Podaż

W aglomeracji Warszawy działają 33 centra handlowe o łącznej powierzchni najmu 1,04 mln m<sup>2</sup>, co przekłada się na 493 m<sup>2</sup> / 1 000 mieszkańców i plasuje Warszawę na trzecim miejscu wśród ośmiu największych aglomeracji.

Aktywność budowlana deweloperów jest obecnie ograniczona. Realizowane są cztery obiekty o łącznej powierzchni najmu 52 000 m<sup>2</sup>: dom handlowy Wolf Immobilien przy ul. Brackiej, rozbudowa galerii handlowej przy E.Leclerc na Ursynowie, centrum handlowe Tesco na Gocławiu oraz centrum wyposażenia wnętrz Metropol Dom i Wnętrze. Nadal nie rozpoczęła się spodziewana realizacja centrum handlowego Auchan w Łomiankach.

W stolicy jest nadal miejsce na nowe przedsięwzięcia. Rejony miasta z największym potencjałem na budowę obiektów handlowych to Wilanów, Białoleka/Tarchomin, Kabaty/Ursynów oraz Bielany. Fakt ten dostrzegło kilku deweloperów, którzy przygotowują obecnie plany nowych centrów handlowych. Również właściciele dobrze funkcjonujących istniejących obiektów, jak Galerii Mokotów, Złoty Tarasów, Promenady, Woli Park, King Cross Praga oraz Tesco KEN intensywnie myślą o rozszerzeniu oferty handlowej.

Neinver rozpoczął prace nad swoim drugim w Warszawie centrum wyprzedaży – Factory. Powstanie ono w północno-wschodnim rejonie miasta na Białolece.

### Popyt

Lokale w stołecznych centrach handlowych, zwłaszcza tych najlepszych, cieszą się niesłabnącym zainteresowaniem najemców. W Klifie otworzył się pierwszy salon Guess na rynku pojawiła się francuska marka jubilerska Agatha, która na pierwsze lokalizacje wybrała Arkadię i Złote Tarasy.

Wskutek złej sytuacji finansowej niektórych sieci (jak Galeria Centrum, Monnari, Pabia), zwiększyła się ostatnio dostępność lokali. Jednak szybko znajdują one nowych gospodarzy.

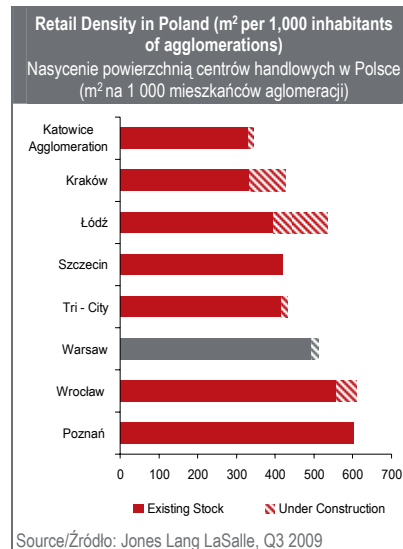
III kw. 2009r. przyniósł kolejny spadek wskaźnika pustostanów do poziomu 1,4%. Znacznie poprawiła się sytuacja w centrum Blue City, gdzie zagościły marki z grupy Inditex (Zara, Pull&Bear, Bershka, Stradivarius), a obecnie trwają przygotowania do otwarcia dwupoziomowego salonu handlowego Marks&Spencer.

### Czynsze

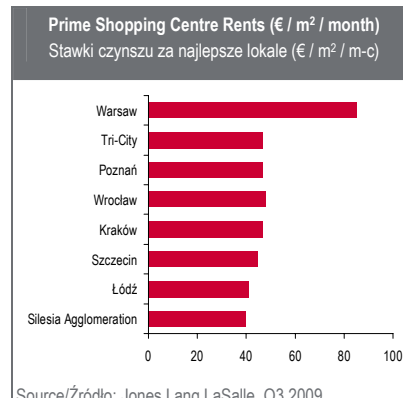
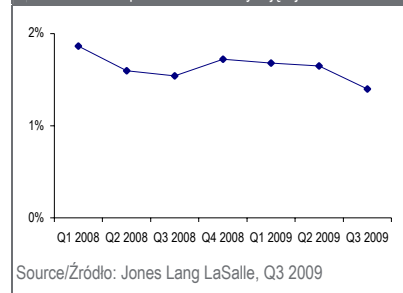
Czynsze za najlepsze lokale w wiodących centrach handlowych w stolicy wynoszą 75-85€/ m<sup>2</sup>/ m-c. Podobnie kształtują się stawki za lokale wzdłuż głównych ulic handlowych. W stosunku do stawek czynszowych z końca 2008 roku, zaobserwowaliśmy 5% spadek.

Zauważalna jest większa dostępność lokali przy głównych ulicach handlowych, ze względu na spowolnioną ekspansję banków, które zostają stopniowo zastępowane przez najemców odzieżowych i restauracje.

Czynsze za najlepsze lokale w centrach handlowych będą utrzymywały się na stabilnym poziomie, natomiast stawki za powierzchnię handlową w pozostałych obiektach mogą podlegać presjom niżkowemu w ciągu najbliższych 12-15 miesięcy.



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



## Industrial Market

Few warehouse projects approaching completion. Still over 1 million m<sup>2</sup> of warehouse space remain vacant.

Rental stabilization due to limited completions and stable, albeit, still weak demand.

### Supply

Warsaw is the leading Polish warehouse market in terms of stock with over 2.43 million m<sup>2</sup> of modern warehouse space. In the first three quarters of 2009 developers delivered over 262,000 m<sup>2</sup> of modern warehouse space in Warsaw's greater area. The construction of the majority of warehouses completed this year commenced prior to the deterioration of economic conditions in September / October 2008. The market is still weak and developers are not going to undertake large scale speculative developments. Construction activity across Poland is very limited with only 139,000 m<sup>2</sup> of modern warehouse space in construction stages, of which 37,000 m<sup>2</sup> are in Warsaw. Some of the developments already at construction stage have been put on hold and are waiting for tenants to restart construction.

### Demand

Average quarterly take-up in 2009 was 223,000 m<sup>2</sup>. This represents a 42% decline on last year's average of 385,000 m<sup>2</sup>. In Q1-Q3 2009 take-up reached the level of 670,000 m<sup>2</sup> of which 232,000 m<sup>2</sup> fell on Warsaw. Most occupier activity in Warsaw was observed in Zone II with a share of 56% in signed deals. Slowdown in industrial production and in the transportation sector will affect demand which is expected to be lower than in previous years. Tenants now have a wide choice of available warehouses and locations. Developers are therefore focused on leasing existing logistics parks, "built-to-suit" projects and "fee developments".

### Vacancy Rate

Over the first half of 2009 the vacancy rate skyrocketed from 8.6% at the end of 2008 to 18.9% in Q2 2009. In Q3 2009 dropped marginally to 17.7%. It effectively means that over 1,070,000 m<sup>2</sup> of warehouse space are currently available on the market. The vacancy rate in Warsaw is at similar level to Poland's average and stands at 17.9%. The increase in vacant space in Poland is due to weak demand and a number of considerable new completions. In H1 2009 developers delivered 779,000 m<sup>2</sup> and in Q3 2009 only 47,000 m<sup>2</sup> which is a testimony to shrinking pipeline. This naturally impact upon a stabilisation of vacancy rates.

### Rents

Prime headline rents stabilised in Q3 2009 in Warsaw and range between €4.80-5.80 m<sup>2</sup>/month in Zone I. Rents in other warehouse zones are €2.90-3.80 m<sup>2</sup>/month. Similar rental levels are achievable in other regional industrial hubs - from €3.10-3.40 m<sup>2</sup>/month in Poznań to even €4.00-5.30 m<sup>2</sup>/month in Kraków. Due to stabilisation in completions and vacancy rate, we expect rents to remain unchanged in Q4 2009.

## Powierzchnie magazynowe

Nieliczne realizacje na ukończeniu. Nadal ponad 1 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowych stoi pustych.

Stabilny, choć nadal niski popyt oraz mała liczba oddawanych do użytku magazynów wpłynęły na zahamowanie spadków czynszów.

### Podaż

Warszawa jest dominującym rynkiem magazynowym w Polsce z zasobami powierzchni na poziomie 2,43 mln m<sup>2</sup>. W pierwszych trzech kwartałach 2009 roku w rejonie Warszawy deweloperzy oddali do użytkowania ponad 262 000 m<sup>2</sup>. Większość ukończonych w br. obiektów to realizacje rozpoczęte jeszcze przed pogorszeniem się warunków rynkowych we wrześniu/ październiku 2008 roku. Wskutek osłabnięcia rynku spodziewamy się, że w tym roku nie rozpoczną się nowe inwestycje spekulacyjne. Aktywność budowlana deweloperów jest obecnie niska. Jedynie 139 000 m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej jest w trakcie budowy w całym kraju, z czego 37 000 m<sup>2</sup> w rejonie Warszawy. Część będących już w trakcie realizacji obiektów została zatrzymana na etapie budowy i czeka na najemców.

### Popyt

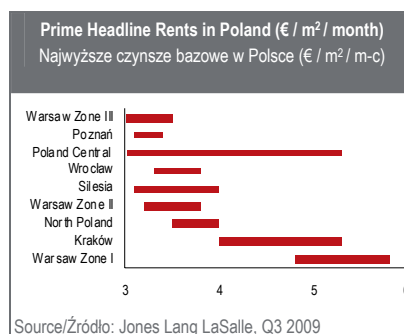
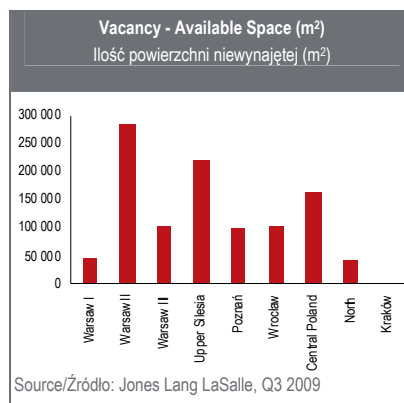
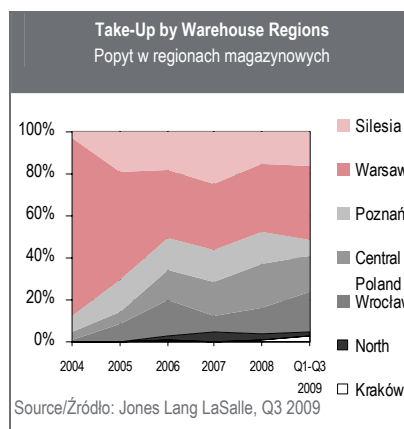
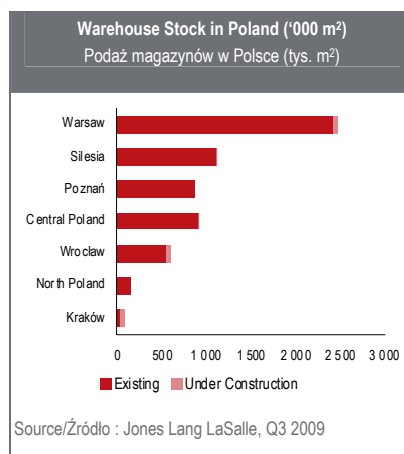
Średni kwartalny popyt w Polsce w 2009 roku wyniósł 223 000 m<sup>2</sup>, co w porównaniu do średniej z ubiegłego roku (385 000 m<sup>2</sup>) oznacza spadek o 42%. W pierwszych trzech kwartałach wynajęto łącznie ponad 670 000 m<sup>2</sup>, z czego około 232 000 m<sup>2</sup> w rejonie Warszawy. Największym powodzeniem wśród najemców cieszyła się Strefa II, w której podpisano ponad 56% umów najmu zawartych w okolicach Warszawy. Spowolnienie w sektorze transportowym oraz ograniczenie produkcji przemysłowej ma i nadal będzie miało wpływ na obniżenie popytu w porównaniu do poprzednich lat. Najemcy mają szeroki wybór dostępnych lokalizacji, a deweloperzy koncentrują się na zapelnieniu istniejących parków oraz na projektach „szytych na miarę” – „built-to-suit”, czy „fee development”.

### Wskaźnik powierzchni niewynajętej

Wskaźnik pustostanów w Polsce wzrósł bardzo dynamicznie w ciągu pierwszej połowy roku z poziomu 8,6% do 18,9%. W III kw. uległ nieznacznie obniżeniu do poziomu 17,7%. Przekłada się to na ponad 1 070 000 m<sup>2</sup> dostępnej powierzchni magazynowej. Wysokość wskaźnika pustostanów w Warszawie nie odbiega od średniej i wynosi 17,9%. Wzrost dostępnej powierzchni w Polsce miał związek ze słabym popytem oraz z bardzo dużą ilością powierzchni magazynowej dostarczonej na rynek. W I poł. roku oddano do użytku 779 000 m<sup>2</sup> nowych magazynów, w III kw. już jedynie 47 000 m<sup>2</sup>, co świadczy o kończącym się napływie nowych inwestycji na rynek. Fakt ten będzie miał wpływ na stabilizację wskaźnika pustostanów.

### Czynsze

Czynsze magazynowe w Warszawie ustabilizowały się w III kw. na poziomie 4,80-5,80€/ m<sup>2</sup> m-c w Strefie I. W Strefie II i III czynsze były na poziomie 2,90-3,80€/m<sup>2</sup> m-c. Najemcy mogą uzyskać porównywalne stawki w innych regionach Polski, w których aktualnie wynoszą one od 3,10-3,40€/ m<sup>2</sup> m-c w Poznaniu do nawet 4,00-5,30€/ m<sup>2</sup> m-c w Krakowie. Ze względu na uspokojenie sytuacji na rynku zarówno od strony nowej podaży jak i pustostanów, do końca roku można spodziewać się stabilizacji czynszów na poziomach zbliżonych do tych zarejestrowanych w III kw. br.



# Residential Market

# Rynek mieszkaniowy

## Q3 2009 saw a stabilised situation in the Warsaw residential market.

Almost 2,000 new deals have been recorded in total. The scale of returned units, rather large as it was in the preceding periods, was rather slim this time. However, the local-market long-term average, i.e. ca. 3,000 transactions concluded per quarter-of-a-year, was found to continually exceed the actual number of units sold. The number of new projects was still low as well. Although the number of new units launched to the market, slightly in excess of 900, clearly outnumbered the one for Q2, the total number of units launched as for the first three quarterly periods of 2009 performed the lowest in the last dozen-or-so years. This factor, along with withdrawals of some new projects, has contributed to a diminished offering once again.

### Supply

At the quarter end, there was just below 12,000 units on offer – a number correspondent with long-term Warsaw-market absorption rate. The number of units started between January and August 2009 was lower by 79% than the one for the corresponding 2008 period. By end September 2009, local developers had managed to launch for sale 2,500 units – i.e. almost fivefold less than the correspondent 2008 output.

### Demand

Sales of residential units in Q3 2009 was low (only 2,000 units) and was comparable to Q2 results. However, the number of units sold clearly exceeded the one of those launched for sale, thus contributing to a diminished current offer volume-wise. Customers continuously tend to buy ready-made units or units with short expected delivery dates. Today, ready-available units (of which there are ca. 2,570) account for ca. 22% of the primary-market offering.

### Prices

Asking prices continued to be dropping in Q3. The mean price per exposed unit (ca. PLN 8,400/m<sup>2</sup>) has dropped to the level of Q1/2 2007; the median for prices as of the quarter end equalled PLN 7,692/m<sup>2</sup>. The average price of units launched to the market in Q3 was ca. PLN 7,300/m<sup>2</sup>, thus having decreased to the 2006 rate. The year-by-year decrease (Q3 2009 vs. Q3 2008) was close to 17%.

### Forecast

On estimating the demand scale for 2009, assumption was made that Q4 of the year should see developers clearly increasing the number of units launched for sale. In parallel, the number of new sale contracts throughout 2009 would equal 8,000 deals closed. 2010 should also bring a moderate improvement in availability of mortgages, which – in itself due to more active policies expectedly pursued by bankers – should result in continued growths in sales. At the same time, new supply will probably be further restricted by no construction credits available to most developers, as combined with their limited own funds. As a result, the number of newly launched units in 2010 will be lower than the number sold.

## W III kw. 2009 roku sytuacja na warszawskim rynku mieszkaniowym ustabilizowała się.

Odnotowano blisko 2 000 nowych transakcji, zaś zwroty, których poprzednio było dość dużo, tym razem miały znikomą skalę. Nadal jednak liczba sprzedanych mieszkań jest niższa od długoterminowej przeciętnej dla rynku warszawskiego, czyli ok. 3 000 transakcji kwartalnie. Wciąż także mało jest nowych inwestycji. Liczba nieco ponad 900 wprowadzonych na rynek nowych lokali jest wprawdzie wyraźnie wyższa niż w II kwartale, ale łączna liczba lokali wprowadzonych w trzech kwartałach 2009 roku jest na najniższym poziomie od kilkunastu lat. Jednak dzięki temu, a także wskutek wycofywania części nowych inwestycji, wielkość oferty po raz kolejny zmalała.

### Podaż

W ofercie na koniec kwartału było nieco poniżej 12 000 lokali, a zatem liczba odpowiadająca długoterminowej rocznej absorpcji na rynku warszawskim. Liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto w okresie styczeń-sierpień 2009 była o 79% niższa niż w analogicznym okresie roku ubiegłego. Do końca września 2009 deweloperzy wprowadzili do sprzedaży ok. 2 500 mieszkań, czyli niemal pięć razy mniej niż rok wcześniej.

### Popyt

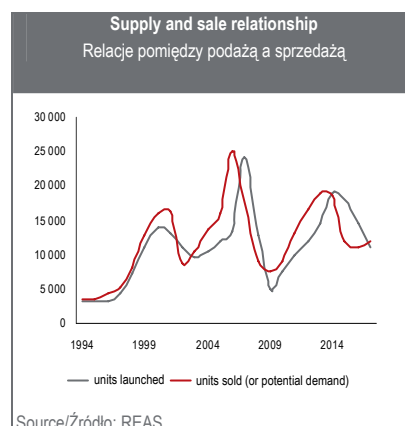
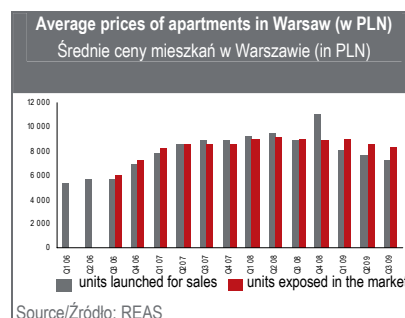
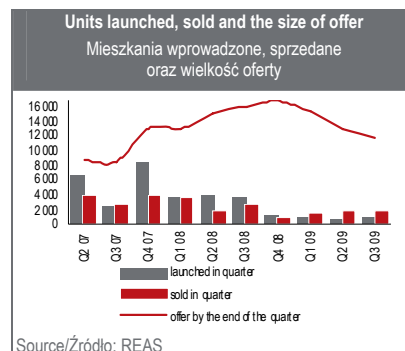
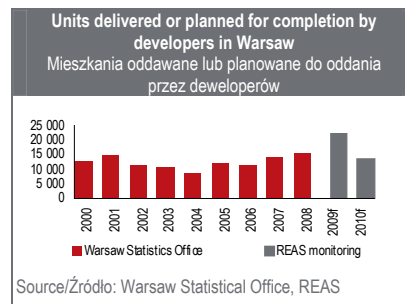
Sprzedaż mieszkań w trzecim kwartale była nadal niska (niepełna 2000 jednostek) i podobna jak w poprzednim kwartale. Liczba mieszkań sprzedanych przewyższyła jednak wyraźnie liczbę mieszkań wprowadzonych do sprzedaży, co przyczyniło się do zmniejszenia całkowitej oferty. Klienci kupując nadal głównie mieszkania gotowe lub z krótkim terminem oddania do użytku. Obecnie mieszkania gotowe (ok. 2 570 lokali) stanowią około 22% oferty na rynku pierwotnym.

### Ceny

Ceny ofertowe w III kwartale nadal spadały. Średnia cena lokali znajdujących się w ofercie (ok. 8 400 PLN/m<sup>2</sup>) spadła do poziomu z okresu I-II kwartał 2007, mediana cen na koniec kwartału wyniosła 7 692 PLN/m<sup>2</sup>. Przeciętna cena lokali wprowadzonych na rynek w III kwartale wyniosła ok. 7 300 tys. PLN/m<sup>2</sup>, czyli spadła do poziomu z końca 2006 roku. Spadek liczony rok do roku (III kw. 2009/III kw. 2008) wyniósł blisko 17%.

### Prognoza

Szacując skalę podaży w 2009 roku, założono, że w IV kwartale roku deweloperzy wyraźnie zwiększą liczbę lokali wprowadzanych do sprzedaży. Jednocześnie liczba nowych kontraktów sprzedaży w całym 2009 roku osiągnie poziom ok. 8 000 transakcji. Rok 2010 powinien przynieść umiarkowaną poprawę w dostępności kredytów hipotecznych, związaną z bardziej aktywną polityką banków, co wpłynie na dalszy wzrost sprzedaży. Jednocześnie nowa podaż będzie w tym czasie najprawdopodobniej nadal ograniczana przez brak kredytów budowlanych dla większości deweloperów i ograniczone środki własne firm. W rezultacie liczba nowo wprowadzonych na rynek jednostek w 2010 roku będzie niższa niż liczba sprzedanych.



## Hotel Market

Increase in domestic demand. Very limited investment activity.

Improved accessibility through various infrastructure projects will increase the attractiveness of Warsaw to both business and leisure travelers over the next few years.

### Supply

At October 2009, Warsaw's graded hotel supply consisted of 58 graded hotels with a total of about 10,300 rooms. The 3-star segment represents about 32% of total hotel supply, whilst around 40% of all hotel rooms are concentrated in the 4- and 5-star segment. Between 2000 and 2005, Warsaw experienced substantial growth in total room supply, when the number of hotel rooms increased by an annual average growth rate of 9.3%. The market struggled to absorb this substantial new supply and this has been reflected in trading performance. Since then, the supply pipeline has narrowed substantially, not in the least due to worsening economic conditions since 2007. Whereas some hotels were due to enter the Warsaw hotel market between 2009 and 2012, the majority of these have now been postponed or converted to a different use.

### Demand

Demand in Warsaw is generated from a broad mix of domestic and international sources. Since 2002, the city has experienced continuous growth in visitation, with the exception of a marginal decline of 0.6% in 2001. In 2008, total visitor arrivals continued to grow by 7.0%, despite toughening economic conditions. During that year, domestic and international demand increased by 10.0% and 2.7% respectively. In spite of the significant growth in domestic arrivals, some 42% of all bed nights generated in 2008 were derived from international travellers. Growth in the number of bed nights in hotels did show a notable slowdown in 2008, suggesting that the length of stay in the city has decreased. In particular, foreign demand weakened, with international nights in hotels falling by 1.8% compared to 2007. As economic conditions worsened, international demand in the city continued to weaken in the first quarter of 2009. Domestic visitation and bed nights, on the other hand, showed strong growth, resulting in overall growth of 40% and 34% in arrivals and bed nights respectively compared to the first quarter of 2008.

### Investment Market

The hotel investment market in Poland has historically been rather illiquid. International investors have continued to display strong interest in Poland; however much of investor activity has taken place outside of Warsaw. In 2008, two hotels transactions occurred in Poland with a total volume of €60 million. At year to date 2009, two hotel transactions above €10 million have been recorded in Poland. Union Investment bought the Radisson Blu Hotel for around €30 million at a reported yield of 7.5%. The transaction is structured in such a way that Union receive a rental income from the hotel, as opposed to being exposed to trading risk. This demonstrates that there is demand for well located quality hotels let to strong covenants. At present investor appetite for investments with variable income streams or in secondary locations is very weak.

## Rynek hotelowy

Wzrost popytu generowanego przez turystów krajowych. Nadal mało transakcji inwestycyjnych.

Rozwój infrastruktury wpłynie pozytywnie na dostępność Warszawy, dzięki czemu w ciągu najbliższych kilku lat miasto stanie się bardziej atrakcyjne zarówno dla ruchu turystycznego jak i biznesowego.

### Podaż

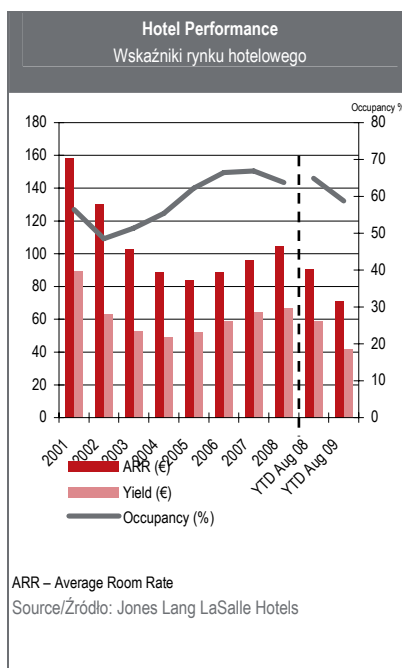
Według stanu na październik 2009r., w Warszawie działa 58 skategoryzowanych hoteli oferujących w sumie ok. 10 300 pokoi. Segment obiektów 3-gwiazdkowych stanowi ok. 32% rynku, natomiast 40% oferty przypada na obiekty 4 i 5-gwiazdkowe. W latach 2000 – 2005 zanotowano w Warszawie pokaźny wzrost podaży liczby pokoi, gdzie średnioroczny przyrost ich liczby wyniósł 9.3%. Rynek miał problemy z zaabsorbowaniem nowej podaży, co wpłynęło na wyniki rynku. Od tamtej pory, liczba budowanych obiektów znacząco spadła, nie tylko z powodu pogarszających się od 2007 roku warunków ekonomicznych. Niektóre hotele miały zostać ukończone między rokiem 2009 a 2012, jednak ich budowa została przerwana, lub nastąpiła zmiana funkcji danego obiektu.

### Popyt

Proporcje ruchu turystycznego w Warszawie są rozłożone między turystów krajowych i zagranicznych. Od 2002 r., poza drobnym spadkiem o 0,6% w 2001 roku, obserwujemy ciągły wzrost liczby odwiedzających. Pomimo pogarszającej się koniunktury gospodarczej, w 2008 roku utrzymał się trend wzrostowy. Liczba przyjazdów zwiększyła się o 7%, przy czym dynamika w podziale na turystów krajowych i zagranicznych wyniosła odpowiednio 10% i 2,7%. Mimo znacznego przyrostu przyjazdów z kraju, około 42% wszystkich noclegów w 2008 roku przypało na turystów z zagranicy. Wyhamowała dynamika liczby noclegów. Zławsza zmniejszający się popyt zagraniczny doprowadził do spadku noclegów obcokrajowców o 1,8% w porównaniu z 2007 rokiem. Z powodu pogorszenia się sytuacji ekonomicznej popyt ze strony klientów zagranicznych zmalał również w I kw. 2009 roku. Wzrósł natomiast popyt generowany przez turystów krajowych, liczba przyjazdów wzrosła o 40% a liczba dób hotelowych o 34% w porównaniu do pierwszego kwartału 2008 roku.

### Rynek inwestycyjny

Dotychczas hotelowy rynek inwestycyjny w Polsce charakteryzował się niewielką liczbą transakcji. Międzynarodowi inwestorzy wykazują nadal duże zainteresowanie Polską, jednak wielu z nich jest aktywnych w miastach innych niż Warszawa. W 2008 roku w Polsce zanotowano dwie transakcje w sektorze hoteli na łączną kwotę 60 mln €. W 2009 r. zarejestrowano dwie transakcje powyżej 10 mln €. Union Investment zakupiło w Krakowie hotel Radisson Blu za 30 mln € przy stopie kapitalizacji 7,5%. Umowa została tak skonstruowana, że Union Investment będzie otrzymywał czynsz z hotelu i nie będzie narażony na wahania rynkowe. Aktualnie zainteresowanie inwestorów transakcjami o zmiennych strumieniach przychodów i w drugorzędnych lokalizacjach pozostaje niestety znikome.



# Market Practice

## Purchasing Cost Summary

VAT	22% on buildings and land (commercial properties) or in exceptional cases civil-transaction tax in the amount of 2% of the transaction price on real estate transactions, 1% in the case of a sale of shares;
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"> <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 5 - 8 months rent (depending on the transactional volume 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	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"> <li>partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length), or</li> <li>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);</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 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 – usual in case of anchor tenants;

# Praktyka rynkowa

## Warunki kupna-sprzedaży nieruchomości

Podatek VAT	22% na budynki i grunt (w przypadku transakcji nieruchomościami komercyjnymi) lub w wyjątkowych przypadkach podatek od czynności cywilnoprawnych w wysokości 2% od ceny transakcyjnej przy transakcjach kupna-sprzedaży nieruchomości, w przypadku zbycia udziałów - 1%;
Koszty sądowe	stałe opłaty sądowe związane z księgami wieczystymi, przykładowo wpis prawa własności lub prawa użytkownika wieczystego do Księgi Wieczystej podlega opłacie w wysokości 200 PLN;
Opłaty notarialne	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 renegocjacji, 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 5 - 8 miesięcy wolnych od płatności (w zależności od wielkości transakcji i długości okresu najmu);</li> </ul>

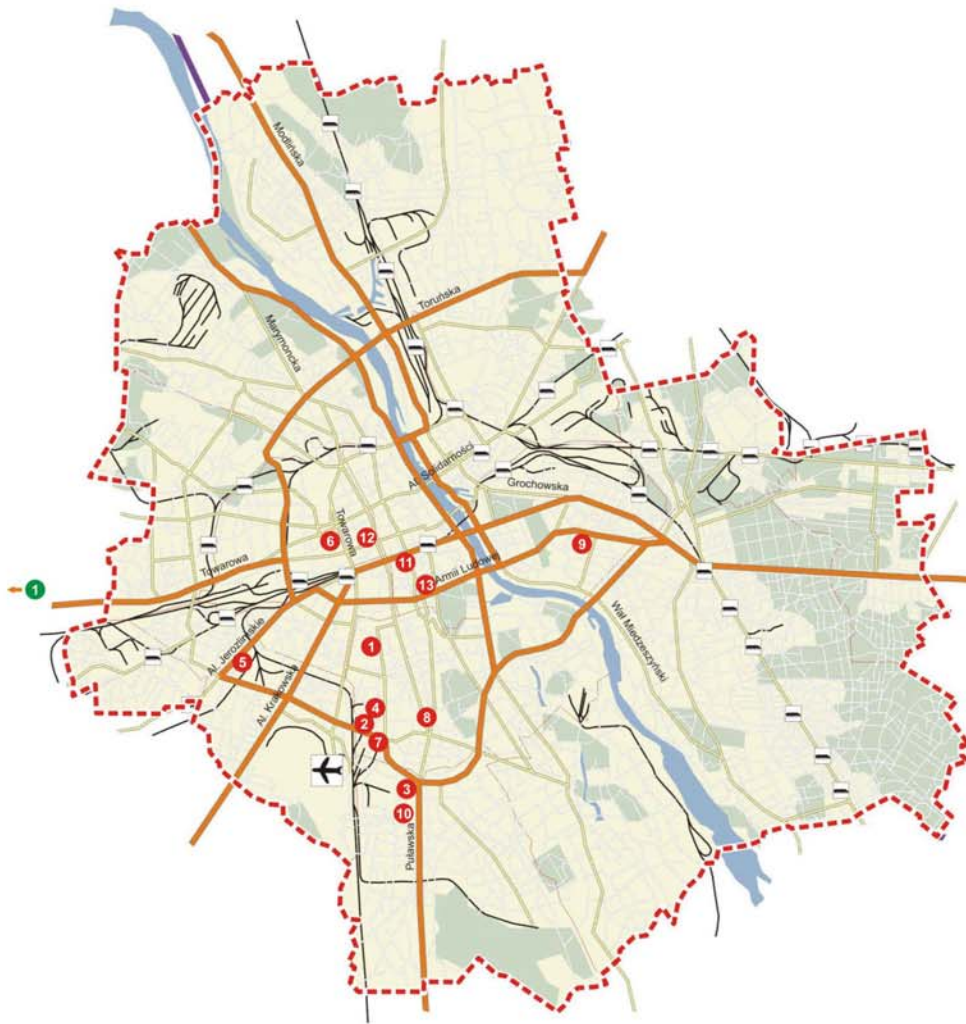
## Warunki najmu powierzchni magazynowych

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	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 renegocjacji 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"> <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 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 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 – zwyczajowe w przypadku kluczowych najemców;

# Warsaw – Map of Office and Warehouse Provision



**Major Office Developments Under Construction /  
Główne Budynek Biurowe w Budowie**

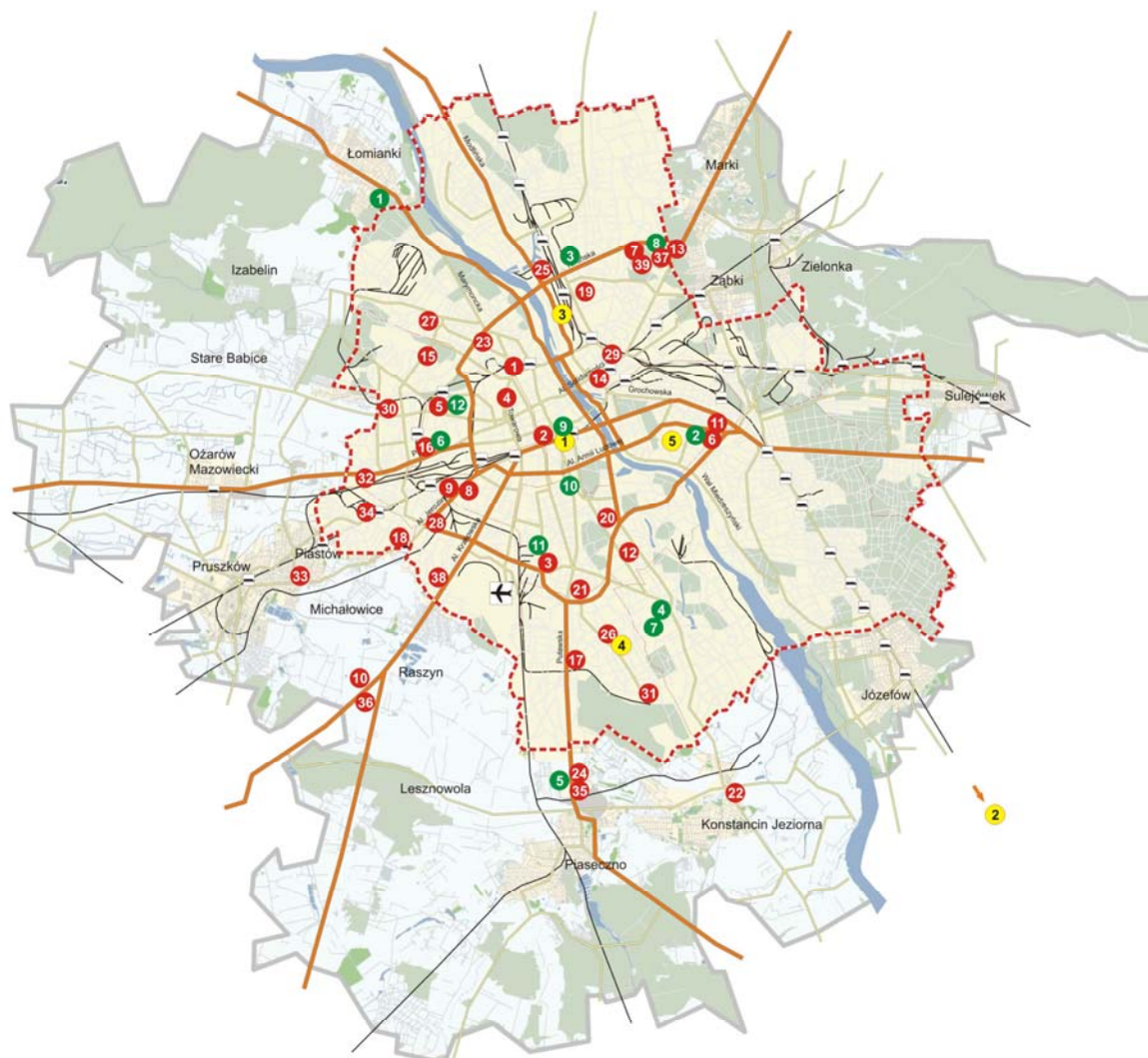
1. Millennium Park II
2. Adgar Plaza II
3. Catalina Office Center
4. Platinum Business Park III
5. Baltic Office Uniqa
6. Crown Square
7. New City Mokotów
8. BTD
9. Radwar Business Park
10. Poleczki Business Park
11. Wolf Marszałkowska
12. JM Tower
13. Zebra Tower

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

1. Europolis Park Blonie

--- 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 Polczyńska (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

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

1. Wolf Bracka
2. Galeria Otwock
3. Metropol Dom i Wnętrze
4. E. Leclerc Ursynów Extension
5. Tesco Fieldorfa

## Major Planned Retail Schemes / Główne Planowane Obiekty Handlowe

1. Auchan Łomianki
2. Promenada Extension
3. Factory - Annopol
4. Miasteczko Wilanów - Polnord
5. Headland Shopping Centre - Piaseczno
6. Eureka - Fort Wola Extension
7. Royal Wilanów - Capital Park
8. Targówek Park Handlowy Extension
9. Cedet (Smyk)
10. BBI Plac Uni Lubelskiej
11. Galeria Mokotów Extension
12. Wola Park Extension

--- City boundary / Granica miasta

## Contacts

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

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

**Anna Bartoszewicz-Wnuk**  
Associate Director  
Head of Research and Consultancy  
Jones Lang LaSalle Poland

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

**Alister McCutcheon**  
Senior Vice President  
Jones Lang LaSalle Hotels  
London

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

**Paweł Szejter**  
Partner  
REAS Residential Advisors  
Poland

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

Warsaw City Report – Q3 2009

**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)