

INFORMACJA PRASOWA Warszawa, dn. 19.02.2021

**Próg opłacalności na rynku biurowym poszukiwany**

Autor: Mateusz Strzelecki, Partner / Head of Regional Markets w Walter Herz

**Jak rynek biurowy odczuwa skutki pandemii? Czy bardziej ucierpiały rynki regionalne czy Warszawa?**

Ze względu na pandemię miniony rok charakteryzował się dużą dozą nieprzewidywalności. Wiązało się to z licznymi wyzwaniami ze strony najemców i wynajmujących. Sytuacja wymagała od najemców szybkich decyzji m.in. dotyczących przejścia w tryb pracy zdalnej. Wynajmujący natomiast musieli odpowiednio zadbać o bezpieczeństwo w biurowcach i zmienić strategie wynajmu. Inwestorzy z kolei zostali zmuszeni do ponownego przeanalizowania rentowności projektów i podjęcia decyzji o tempie wprowadzania na rynek nowych inwestycji. Mogliśmy obserwować zachowawczą postawę, zarówno wynajmujących, deweloperów, jak i najemców, co przełożyło się na spowolnienie na rynku biurowym.

W 2020 roku zapotrzebowanie na powierzchnie biurowe w miastach regionalnych było około 15 proc. niższe w porównaniu do roku 2019. Współczynnik pustostanów w regionach wzrósł średnio o 3,2 p.p., a wolumen powierzchni biurowych w budowie jest obecnie najniższy od 5 lat. W Warszawie zeszłoroczne wyniki zamknęły się 30 proc. spadkiem popytu na biura, a współczynnik pustostanów na rynku warszawskim wzrósł o 2,2 p.p.

**Czy firmy podejmują już działania odnośnie reorganizacji zajmowanych powierzchni biurowych?**

Wiele firm planowało powrót do biura jesienią 2020 roku, co niestety okazało się niemożliwe. Teraz decyzje odkładane są na połowę tego roku. Myślę, że właśnie teraz jest dobry czas na weryfikację zapotrzebowania na powierzchnię w nowej formule pracy w erze postcovidowej. Wielu naszych klientów zdecydowało się na rozpoczęcie dyskusji wewnątrz organizacji na temat kształtu nowego biura i jego nowej aranżacji z podziałem na funkcje. Wsparciem dla firm w takich rozmowach są analizy z zakresu workplace solutions, które opracowujemy.

Z naszych obserwacji wynika, że praca zdalna w określonym wymiarze zagości na stałe w zdecydowanej większości firm. Najbardziej trafną prognozą na tę chwilę wydaje się opcja łącząca pracę z domu i z biura czyli tzw. hybryda. Najprawdopodobniej w wielu firmach sprawdzi się tryb z 1- 2 dniami pracy z domu w cyklu tygodniowym lub dłuższym okresie, co wywoła wzmożoną rotację pracowników w biurach.

**Jakie zapytania o powierzchnie biurowe spływają teraz od firm?**

Z początkiem 2021 roku mogliśmy obserwować zdecydowane ożywienie na rynku. Wiele wstrzymanych procesów zostało uruchomionych ponownie, a klienci rozpoczęli rozmowy dotyczące, zarówno przeprowadzek, jak i przedłużania obecnych kontraktów.

Widocznym zjawiskiem jest też bardzo duża liczba podnajmów, natomiast tego typu oferty wiążą się zazwyczaj z najmem powierzchni, która nie całkiem dopasowana jest do potrzeb firm. Stanowią natomiast świetne rozwiązanie w sytuacji, gdy występuje zapotrzebowanie na krótkoterminowe uelastycznienie najmu.

**W jakiś sposób firmy optymalizują koszty wynajmu?**

Firmy optymalizują koszty najmu na kilka sposobów. Od dawna początek roku jest idealnym momentem na weryfikację ponoszonych opłat eksploatacyjnych, czyli kosztów funkcjonowania obiektów, w których wynajmowane są powierzchnie. Większość rozliczeń prowadzonych jest w formule „open book”. Tym samym, najemcy przy wsparciu specjalistów z firm doradczych mogą zweryfikować koszty ponoszone w tym zakresie w porównaniu ze standardami rynkowymi.

Druga, najbardziej popularna w tej chwili opcja optymalizacji kosztów to podnajem niewykorzystanej powierzchni biurowej. Ilość tego typu ofert jest na rynku w ostatnim okresie bardzo duża, co nie wpłynęła jednak znacząco na rynek regularnego najmu. Ważnym aspektem jest tu cena. Podnajmy oferowane są zazwyczaj na warunkach zbliżonych do cen rynkowych, a „okazje” należą do zdecydowanej mniejszości.

**Ile z podpisywanych teraz umów to podnajmy?**

Muszę przyznać, że trudno pokusić się o taką statystykę. W przypadku naszych klientów podnajem stanowi kilka procent wśród podpisywanych umów. Nie zmienia to faktu, że ofert tego typu jest na rynku w ostatnim okresie ogromnie dużo. Tylko w Warszawie podnajmy obejmowały w minionym roku ponad 130 000 mkw. powierzchni biurowej.

Jeżeli chodzi o strukturę zawieranych kontraktów, w ostatnim czasie zdecydowanie zyskały na znaczeniu przedłużenia, tj. renegocjacje umów najmu. Było to blisko 40 proc. przypadków. Często podpisywane są wtedy krótsze umowy, na 2-3 lata, co pozwala firmom zyskać więcej czasu do zastanowienia się nad docelowym kierunkiem działania.

**Czy zmieniły się ceny wynajmu biur? Gdzie?**

Stawki wywoławcze dotyczące najmu powierzchni biurowej co do zasady pozostają na zbliżonym poziomie, jak przed pandemią. Uelastycznianie się postawy wynajmujących dostrzegamy w momencie, kiedy proces negocjacji wchodzi w fazę zaawansowaną. I tutaj tak naprawdę nie ma już reguły, każdy przypadek jest indywidualny. Zależy to także od rodzaju obiektu. Od tego, czy na przykład negocjacje dotyczą starszych obiektów, których właściciele próbują zachować to samo portfolio najemców. Czy chodzi o podnajem? Czy mówimy o deweloperze, który poszukuje finansowania dla realizowanych obiektów i idzie na ustępstwa, proponując najemcom dodatkowe zwolnienia z opłat czynszowych lub znacznie wyższy niż jeszcze kilka miesięcy temu budżet na aranżację powierzchni. Należy jednak pamiętać, że wszystko ma swój „próg opłacalności” i wyczuć odpowiedni moment w negocjacjach.

Na stawki najmu w nadchodzących miesiącach może mieć też coraz większy wpływ widoczny wyraźnie spadek nowej podaży biurowej związany z przesuwaniem przez deweloperów terminów budowy nowych projektów.

**Czy firmy poszukują okazji?**

Jedne z okazyjnych ofert wiążą się z podnajmami. W niektórych, atrakcyjnych obiektach, które od lat były w pełni wynajęte, pojawiła się teraz możliwość wynajęcia powierzchni. Dotyczy to na przykład warszawskich biurowców usytuowanych przy trasie pierwszej linii metra, czy obiektów położonych przy Dworcu Głównym w Krakowie i we Wrocławiu.

Ponadto, na duże ustępstwa idą deweloperzy poszukujący finansowania dla swoich projektów we wczesnej fazie realizacji. Dla właścicieli decydujące znaczenie ma wtedy pozyskanie odpowiedniej ilości umów najmu na początku budowy inwestycji, co w klarowny sposób przekłada się na zwiększone zachęty dla najemców. Po określeniu tylko zapotrzebowania na powierzchnię, bez doprecyzowania jej aranżacji firmy mogą zyskać bardzo korzystniejsze warunki najmu.

**Jakie nastroje i zjawiska rynkowe można zaobserwować?**

Nadal wszyscy uczestnicy rynku oczekują na rozwój sytuacji, ale teraz ze zdecydowanym poczuciem nadejścia „odwilży”, która po części już nastąpiła i ma szansę przybrać na sile w kwietniu i maju tego roku.

Branża szykuje się do nowej, post pandemicznej rzeczywistości, która będzie inna, ale nie koniecznie gorsza. Wszyscy mamy świadomość uelastycznienia się sposobu świadczenia pracy, natomiast większość organizacji jasno podkreśla, że biura będą wciąż bardzo istotnym aspektem ich funkcjonowania. Szczególnie w kontekście podniesienia efektywności pracy, biorąc pod uwagę obecne zmęczenie pracowników i narastającą chęć odbudowy relacji społecznych.

Pozytywnym objawem jest też wzmożone zainteresowanie naszym rynkiem biurowym ze strony nowych inwestorów, co w ostatnich miesiącach naprawdę wyraźnie widać.

o Walter Herz

Walter Herz jest wiodącym na rynku, polskim podmiotem prowadzącym działalność w sektorze nieruchomości komercyjnych na terenie kraju. Od 8 lat firma świadczy kompleksowe i strategiczne usługi doradcze w całej Polsce. Eksperci Walter Herz doradzają inwestorom, właścicielom nieruchomości i najemcom. Firma zapewnia pełną obsługę, zarówno firmom z sektora prywatnego, jak i publicznego. Doradcy Walter Herz wspierają klientów w poszukiwaniu i wynajmie powierzchni biurowych oraz świadczą usługi doradcze przy realizacji projektów inwestycyjnych w sektorze komercyjnym i hotelowym.

Firma ma siedzibę w Warszawie oraz odziały regionalne w Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście i Łodzi. Walter Herz jest twórcą Akademii Najemcy, pierwszego w Polsce projektu, który wspiera i edukuje najemców powierzchni komercyjnych z całej Polski. Prowadzi szkolenia stacjonarne w największych miastach w kraju. W trosce o najwyższy poziom etyczny świadczonych usług wprowadziła Kodeks Dobrych Praktyk.