



JONES LANG
LASALLE®

Real value in a changing world

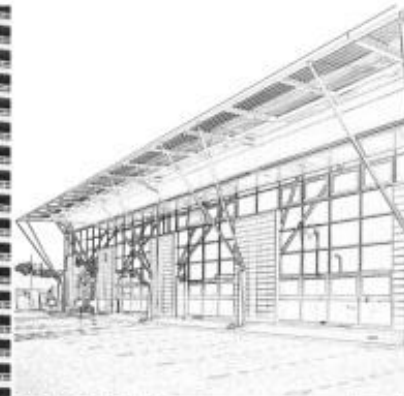
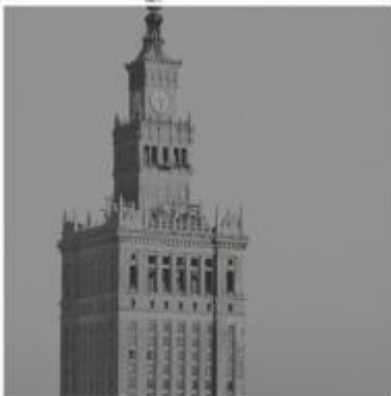
on.point

Warsaw City Report

Q4 2012

Warszawski Rynek Nieruchomości

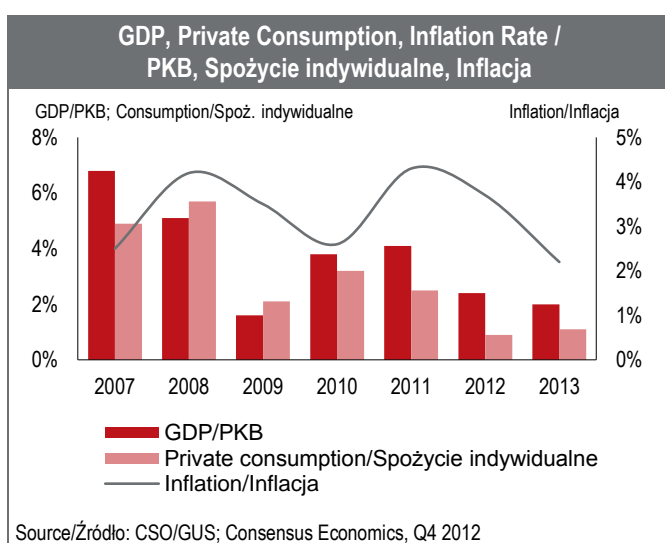
IV kwartał 2012



Economy/Investment

Economy

Poland remains one of the few countries to report a positive (2%) GDP growth in 2012. According to Consensus Forecast, it will be followed by a slowdown to 1.5% in 2013. Retail sales increased in 2012 by 5.6%, compared to the 11.6% growth recorded over 2011. The unemployment rate as of December stood at 13.4%, which is visibly higher than the 12.5% recorded at the end of 2011.



Investment Market

The fourth quarter of 2012 in Poland recorded a boost in investment volumes (over €1.6 billion), accounting for almost 60% of the entire 2012 volume, (totalling over €2.7 billion) which slightly exceeding the great result in 2011. Total assets transacted in 2012 included almost €1.09 billion in offices and around €1.07 billion in retail, almost €470 million in industrial with another €103 million in the hotels sector.

H2 2012 recorded a total of €1.85 billion of transactions across all sectors in Poland. It represents an increase of over 110% versus H1 2012 with €857 million. This was caused mostly by the lack of big lot size transactions in H1 2012 (excluding Złote Tarasy and Prologis portfolio – both reported in March 2012), opposite to H2, which had 10 deals of such significant volume. This situation resulted from extended transaction closing timelines and/or preliminary agreements signed earlier in 2012.

2012 witnessed 11 deals in excess of € 100 million (totalling over €2 billion) proving that there is still significant capital searching for placement in quality product in Poland. This applies to core assets

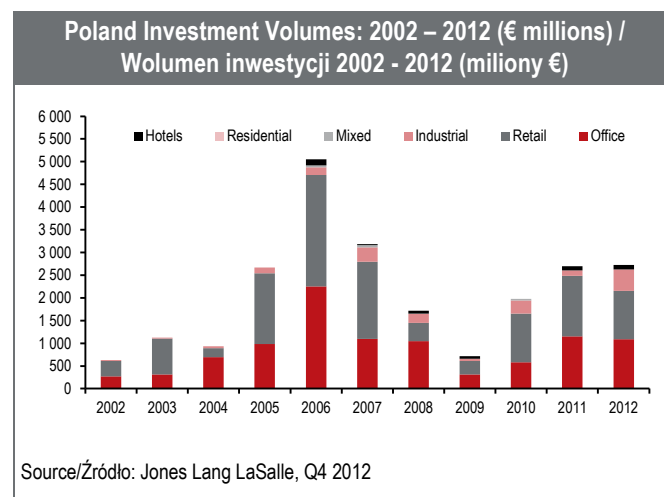
or properties offering growth potential. A further 5 deals in excess of €50 million (totalling almost €350 million) has proven that this investors' "sweet-spot" is challenging to source.

The office sector was dominated by the five biggest deals (WFC, IBC, Złote Tarasy, Platinum BP and Marynarska BP) accounting for ca. 75% of total 2012 office investment volumes. A further three deals (Twarda Tower, Małachowskię & Mazowiecka and Harmony Office Park II) accounted for another 20%, totalling over €210 million.

The retail sector witnessed three major transactions (Manufaktura Shopping Center, Złote Tarasy and Renoma) accounting for over 78% of retail investment in 2012.

Industrial investment hit historical record volumes, outpacing the strong 2007 (also being in excess of total 2009-2011 volumes) with large portfolio deals of Prologis and Panattoni accounting for approximately 75% of total industrial investment deals.

We estimate prime office yields to remain stable at around 6.25% to 6.50%, retail yields for best to trade product at around 5.75% to 6.0% and truly prime (for long leased assets) warehouse yields at below 8.0%. We forecast prime yields for all sectors to remain stable in the short term. The yield gap between prime and secondary product is 100 to 250 bps and we expect this spread to continue, or widen further.



Ekonomia

Polska jest jednym z niewielu krajów w Europie, który w 2012 r. zanotował wzrost PKB (o 2%). Natomiast w 2013 r. przewiduje się spowolnienie wzrostu do 1,5%. W 2012 roku sprzedaż detaliczna wzrosła o 5,6%, co było wynikiem niższym od poziomu 11,6% zanotowanego w 2011 roku. Stopa bezrobocia wyniosła w grudniu 13,4% i w ujęciu rocznym wzrosła z poziomu wynoszącego 12,5%.



Rynek inwestycyjny

IV kwartał 2012 roku przyniósł znaczący wzrost wartości transakcji inwestycyjnych (o ponad 1,6 mld €). Stanowiło to ponad 60% wartości umów zawartych w całym 2012 roku (w sumie ponad 2,7 mld €; był to wynik lepszy niż w doskonałym 2011 roku). Na ten rezultat złożyły się następujące kwoty: 1,09 € mld w sektorze biurowym, około 1,07 mld € w segmencie handlowym, 470 mln € w powierzchniach magazynowych oraz 103 mln € w sektorze hotelowym.

W II połowie 2012 roku zawarto we wszystkich sektorach w Polsce transakcje inwestycyjne warte w sumie 1,85 mld €. Oznaczało to wzrost o 110% w porównaniu z pierwszą połową 2012 roku (857 mln €). Wynikało to z braku dużych transakcji w pierwszych sześciu miesiącach 2012 roku (oprócz sprzedaży Złotych Tarasów oraz portfola Prologisu – obie umowy sfinalizowano w marcu 2012 roku). W II połowie 2012 roku zawarto aż 10 dużych umów. Sytuacja ta była efektem przesunięcia dat zamknięcia transakcji i/lub wstępnych umów podpisanych na początku 2012 roku. W całym 2012 roku do skutku doszło 11 transakcji o wartości przekraczającej 100 mln € (w sumie 2 mld €), co świadczy o tym, że na rynku wciąż jest dużo kapitału poszukującego w Polsce obiektów wysokiej klasy (odnosi się to do nieruchomości z dużym potencjałem wzrostu).

Ekonomia/Rynek inwestycyjny

Dalsze 5 umów przekraczających 50 mln € (w sumie prawie 350 mln €) to znak, że inwestorzy aktywnie poszukują nieruchomości o takiej wartości.

Sektor biurowy zdominowało pięć największych umów (WFC, IBC, Złote Tarasy, Platinum BP oraz Marynarska BP), które odpowiadały za 75% wartości biurowych transakcji inwestycyjnych w 2012 roku. Dalsze trzy umowy (Twarda Tower, Małachowskiego & Mazowiecka oraz Harmony Office Park II) były w sumie warte 210 mln € i tym samym miały 20% udziału w całkowitej wartości umów zawartych w 2012 roku.

W segmencie handlowym doszło do podpisania trzech znaczących transakcji (Manufaktura Shopping Center, Złote Tarasy i Renoma), których wartość wyniosła 78% całkowitej kwoty inwestycji w nieruchomości handlowe w 2012 roku.

Dla rynku inwestycji magazynowych 2012 rok był rekordowy a wskaźniki lepsze niż w doskonałym 2007 roku (i wyraźnie lepsze również od wyników notowanych w latach 2009-2011). Tak doskonały wynik to przede wszystkim efekt sprzedaży pakietów nieruchomości magazynowych firm Prologis i Panattoni, które stanowiły 75% wartości umów inwestycyjnych w sektorze.

Oceniamy, że stopy kapitalizacji dla najlepszych nieruchomości biurowych pozostawały stabilne na poziomie około 6,25% - 6,50%. Dla nieruchomości handlowych ten wskaźnik wahał się w granicach 5,75% - 6,0%, natomiast w przypadku magazynów z długimi terminami najmu – nieco poniżej 8,0%. Przewidujemy, że te wskaźniki pozostaną w krótkiej perspektywie stabilne. Różnica między stopami kapitalizacji dla najlepszych nieruchomości i tych mniej atrakcyjnych utrzymywała się na poziomie 100 – 250 punktów bazowych. Luka ta będzie się zapewne utrzymywać, a być może pojawi się nawet tendencja do jej poszerzenia.

Prime Yields Q4 2012 / Stopy kapitalizacji za najlepsze objekty w IV kw. 2012		
Sector/Sektor	Yield/Stopa kapitalizacji (%)	Changes/Zmiany
Offices/Biura	6.25-6.50	↔
Retail/Pow. handlowe	5.75-6.00	↔
Warehouses/Magazyny	8.00	↔

Source/Źródło: Jones Lang LaSalle, Q4 2012

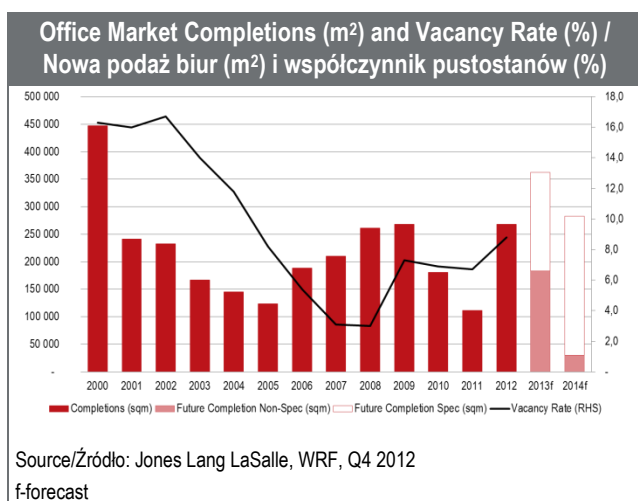
Office Market

Demand

The churn on Warsaw's market was shown by the high level of occupier gross take-up in 2012: some 608,000 m². This result is 6% higher than the previous, record-breaking, demand volume from 2011. In terms of net take-up (i.e. excluding renewals), 2012 was also a good year, with transactions of 440,000 m² (up 9% y-o-y), nearly half of which accounted for pre-lets. In Q4 2012 alone, tenants leased 153,000 m² of modern office space. Over 35% of all deals signed in Q4 2012 constituted pre-lets, with some 23% being renewals. The largest pre-let deals in Q4 included a 14,600 m² deal by Frontex in Warsaw Spire (City Centre Fringe), BOŚ Bank taking 8,940 m² in Feniks (City Centre Fringe) and BPS Bank signing for 8,920 m² in Grzybowska 81 (West district). Q4 2012 also saw some lease renewals, including Salans (2,800 m²) in Rondo 1 (CBD) and PPD in Trinity Park III (Mokotów) for a similar sized space. Take-up volume in 2013 is expected to be comparable to 2012.

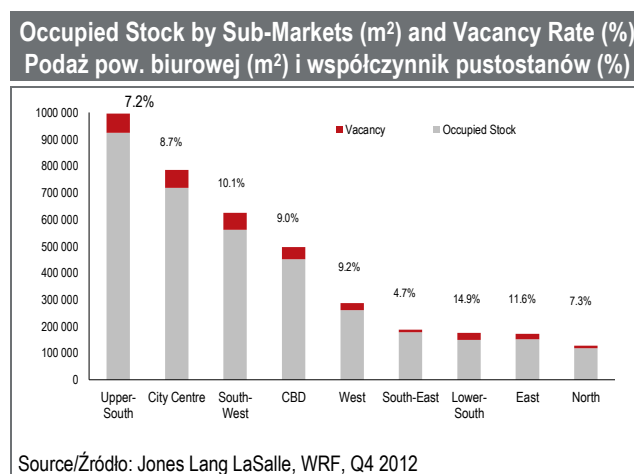
Supply

The volume of new completions doubled in comparison to the previous year: 2012 saw 268,000 m² of new completions, compared to 120,000 m² in 2011. The fastest growing districts in 2012 included the City Centre Fringe, the South-East (especially Wilanów) and the Upper South district (Mokotów). We estimate that 2013 will bring a completions figure of 320,000 m², which will be the highest volume since 2000. However, approximately 50% of the pipeline supply for 2013 is already pre-leased. Due to the large pipeline volume, Warsaw will cross the threshold of 4 million m² of modern office supply in 2013. Developers' activity remains high, with nearly 550,000 m² in construction stages.



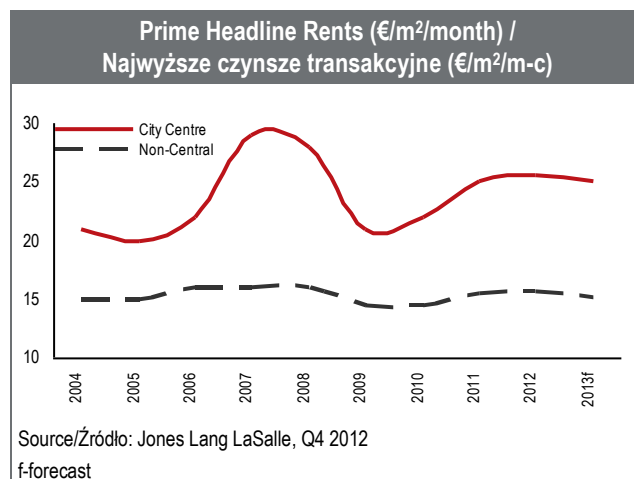
Vacancy

Due to the high volume of new supply, the vacancy rate in Warsaw continues to have a slight upward trend. Approximately 8.8% of the modern office stock in Warsaw was vacant at the end of 2012. It is worth noting that the amount of vacant space increased by 100,000 m² within just one year. We expect the vacancy rate to maintain an upward trend during 2013, especially with regard to second-hand space.



Rents

Prime office space in Warsaw City Centre fetched between €22 and €25/m²/month throughout 2012. The best Non-Central locations, such as prime buildings in Mokotów, are being leased at €15/m²/month. We are of the view that the office market in 2013 will be highly competitive due to the large volume of pipeline supply, which may deteriorate leasing conditions.

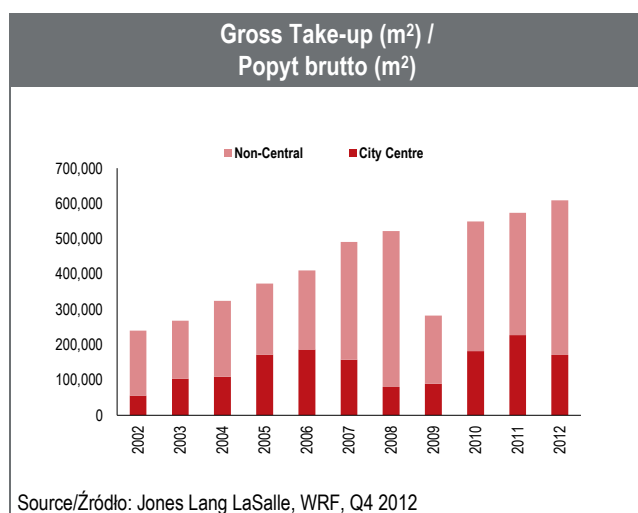


Rynek biurowy

Popyt na powierzchnie biurowe

Potwierdzeniem wysokiej aktywności najemców na rynku najmu jest zarejestrowany w 2012 popyt brutto na ponad 608 000 m². Jest to wynik o 6% wyższy od, do tej pory rekordowego, roku 2011. Warto wspomnieć również o popycie netto (bez przedłużeń umów), który w 2012 r. wyniósł 440 000 m² (9% wzrost r-d-r) z czego prawie połowę stanowiły przednajmy. W IV kw. 2012 najemcy wynajęli łącznie 153 200 m² powierzchni biurowej.

Ponad 35% umów zawartych w IV kw. 2012 stanowiły pre-lety, a 23% przedłużenia. Największe umowy przednajmu w ostatnim kwartale 2012 zawarły Frontex (14 600 m² w Warsaw Spire), BOŚ Bank (8 940 m² w biurowcu Fenix) i BPS Bank (8 920 m² w Grzybowska 81). Swoje umowy najmu przedłużyli m.in. PPD (2 800 m² w Trinity Park III) oraz Salans (również 2 800 m² w Rondo 1). Szacujemy, że poziom popytu w 2013 powinien pozostać na poziomie porównywalnym z 2012 rokiem.



Podaż powierzchni biurowej

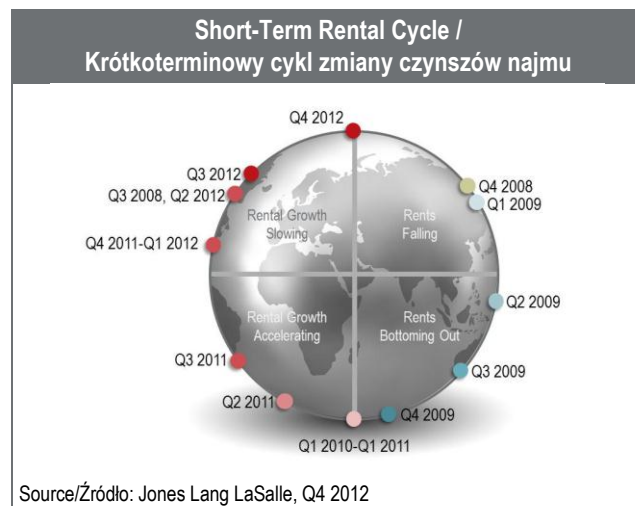
W 2012 r. zarejestrowaliśmy podwojenie nowej podaży wchodzącej na rynek w porównaniu z rokiem 2011 (268 000 m² vs. 120 000 m²). W 2013 roku rynek zmierzy się z najwyższą od 2000 r. nową podażą (320 000 m²) wchodzącą na rynek. Dzięki temu, całkowite zasoby powierzchni biurowej w 2013 r. w Warszawie przekroczą 4 mln m². Należy dodatkowo pamiętać, że około 50% powierzchni przewidzianej do dostarczenia na rynek w 2013 r. zostało już wynajęte.

Współczynnik pustostanów

Ze względu na wysoką podaż wchodzącą na rynek, współczynnik powierzchni niewynajętej pozostawał i będzie pozostawać w lekkim trendzie wzrostowym. Pod koniec 2012 r. około 8,8% powierzchni biurowej w Warszawie pozostawało bez najemców, a to o 100 000 m² więcej niż rok wcześniej. Uważamy, że wolnej powierzchni będzie przybywać, szczególnie w starszych biurowcach, które nie spełniają już wszystkich wymogów najemców.

Czynsze najmu

Czynsze bazowe za najlepsze powierzchnie biurowe w Centrum oscylowały na granicach 22-25 €/m²/miesiąc, a poza nim np. na Mokotowie około 15 €/m²/miesiąc. Rynek w 2013 r. będzie bardzo konkurencyjny i duży wolumen nowej podaży może wpłynąć na presję zniżkową oraz pogorszenie się warunków rynkowych.



Le Palais, Warimpex Polska (copyrights: OP ARCHITEKTEN)



Retail market

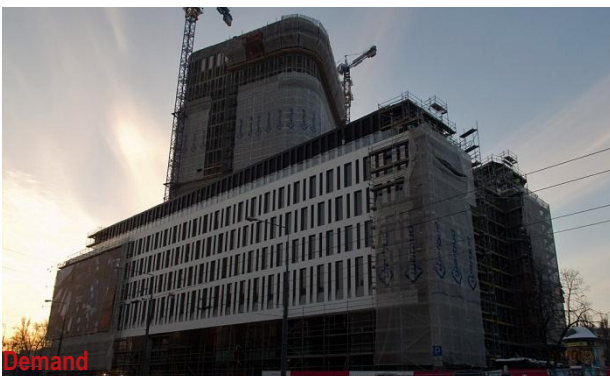
Supply

In 2012, two new shopping centres enhanced the retail offer of the Warsaw Agglomeration: Auchan Łomianki (22,200 m²) and Galeria Brwinów (6,100 m²). At the end of the year, the shopping centre stock totalled 1,064,000 m² in 34 operating projects. Having included the additional 486,000 m² located in retail parks, stand-alone units and outlet centres across the agglomeration, we estimate that the entire modern retail floor plate of the capital and its metro area stands at ca. 1,550,000 m² – approximately 14% of the national stock.

Currently, construction activity is observed in five projects, all of which are scheduled for completion in 2013: Factory Annapol outlet centre (19,700 m²), Galeria Miejska Plac Unii (15,500 m²), Galeria Podkowa in Podkowa Leśna (8,000 m²) and the extensions of Auchan in Łomianki (8,500 m²) and Galeria Mokotów (5,000 m²). The latter, apart from its extension, is also remodelling its upper floor in order to accommodate additional food court operators. Klif, Atrium Promenada and Warszawa Wileńska are all due to leverage their strengths by refurbishing their centres. A few additional projects, some of which have remained dormant for few years, have recently been re-announced: Ferio Wawer, Centrum Praskie Koneser and Hala Koszyki.

Among the major Polish agglomerations, Warsaw still features one of the lowest saturation levels, which, when juxtaposed with high purchasing power values displayed by its residents, suggests room for new retail projects. The gaps include rapidly growing residential clusters, such as Wilanów and Białoleka, as well as other undersupplied districts and satellite towns.

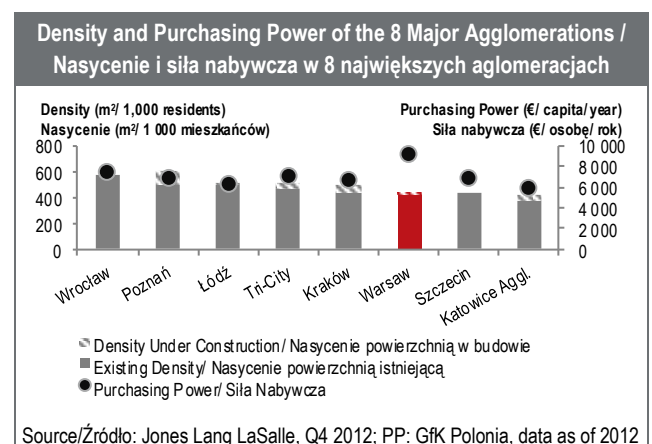
Galeria Miejska Plac Unii (under construction)



The shopping centres of Warsaw continue to attract both

international and domestic retail chains, who often consider the capital as a bridgehead for further expansion in the Polish market. The newcomers who established operations during 2012, include: American Eagle Outfitters, COS, Victoria's Secret, Bath & Body Works, Michael Kors, Camper, Simone Perele, Melissa and Tretorn. In 2013, we expect new foreign chains (i.e. Holister, Gerard Darel) as well as new domestic brands expanding on the market (i.e. Sinsay, Mon Amie). High demand for retail units in Warsaw is reflected by the low vacancy rate observed in shopping centres, which stood at approximately 2% at the outset of 2013. However, vacated units in prime assets are being immediately replaced and retailers interested in these locations must often prepare for subscription to waiting lists.

During 2012, we have observed an increased churn among retailers who operate stores on Warsaw's high streets. Several new units were generated along Mokotowska street, which is emerging as a niche up-market retail destination, in addition to the established areas of Nowy Świat and Plac Trzech Krzyży. We expect that the opening of the central stretch of the second metro line will additionally bolster high street retailing on Świętokrzyska and Nowy Świat Streets.



Rents

After the first quarter of 2012, the prime rent, which refers to a 100 m² unit located in a leading shopping centre, plateaued at the level ranging between €80-95/m²/month. The same rental level is observed in prime high street locations.

Rynek handlowy

Podaż

Oferta handlowa aglomeracji warszawskiej wzbogaciła się w 2012 r. o 2 kolejne obiekty: Auchan Łomianki (22 200 m²) i Galerię Brwinów (6 100 m²). Całkowita powierzchnia najmu pod koniec roku wzrosła tym samym do 1 064 000 m² w 34 centrach handlowych. Uwzględnivszy dodatkowe 486 000 m² zlokalizowanych w innych formatach (parkach handlowych, wolnostojących magazynach czy centrach wyprzedażowych), całkowity wolumen nowoczesnej powierzchni w aglomeracji szacujemy obecnie na ok. 1 550 000 m², co stanowi ok. 14% krajowej podaży.

Obecnie prowadzone są prace budowlane przy pięciu projektach, z których wszystkie otworzą się jeszcze w 2013 roku: Factory Annapol (19 700 m²), Galeria Miejska Plac Unii (15 500 m²), Galeria Podkowa w Podkowie Leśnej (8 000 m²) oraz rozbudowa Auchan w Łomiankach (8 500 m²) i Galerii Mokotów (5 000 m²). W ostatnim z tych projektów, poza rozbudową, w celu powiększenia strefy gastronomicznej trwa także przebudowa ostatniego poziomu. Swoją konkurencyjność podnoszą też Klif, Atrium Promenada czy Warszawa Wileńska poprzez odświeżenie zarówno wystroju, jak i oferty handlowej.

Dodatkowo, pojawiły się informacje o planowanym wznowieniu prac przy kilku, dotychczas uśpionych projektach jak np. Ferio Wawer, Centrum Praskie Koneser czy Hala Koszyki.

Wciąż jednak rynek warszawski pozostaje jednym z najmniej nasyconych, co w połączeniu z wysoką siłą nabywczą mieszkańców sugeruje możliwość budowy kolejnych obiektów handlowych. Tzw. „białymi plamami” na mapie są nie tylko rosnące dzielnice mieszkaniowe, tj. Wilanów czy Białołęka, ale także inne mniej nasycone dzielnice i miasta satelickie stolicy.

Auchan Łomianki



Popyt

Warszawskie centra handlowe nie tracą na popularności i wciąż stanowią naturalny przyczółek ekspansji zarówno zagranicznych jak i krajowych sieci. Wśród marek, które w 2012 r. zagościły na stołecznym rynku są m.in.: American Eagle Outfitters, COS, Victoria's Secret, Bath & Body Works, Michael Kors, Camper, Simone Perele, Melissa i Tretorn. W bieżącym roku spodziewamy się debiutów kolejnych zagranicznych sieci (np. Holister, Gerard Darel), a także rozwoju nowych polskich marek (np. Sinsay, Mon Amie).

Wysoki popyt na warszawskie powierzchnie handlowe jest odzwierciedlony w niskim współczynniku wolnych lokali, który na początku 2013 r. wynosił około 2%. Jednak w przypadku tzw. lokalizacji „prime”, zwalniane lokale są niemal natychmiast wynajmowane kolejnym najemcom, którzy nierzadko czekają na swoją szansę od długiego czasu.

W ubiegłym roku zaobserwowaliśmy także zmiany zachodzące przy głównych ulicach handlowych. Przy ulicy Mokotowskiej, która obok Nowego Światu i Placu Trzech Krzyży powoli przeobraża się w skupisko sklepów z towarami z „wyższej półki” powstało kilka nowych lokali. Spodziewamy się także, że powstający obecnie centralny odcinek drugiej linii metra znacznie wzmocni handel przy Nowym Świecie i ożywi ul. Świętokrzyską.



Czynsze

Po pierwszym kwartale 2012 r. czynsze „prime”, które odnoszą się do lokali o powierzchni 100 m² zlokalizowanych w wiodących centrach, ustabilizowały się na poziomie 80-95 €/m²/miesiąc. Podobna wysokość stawek obowiązuje także przy głównych ulicach handlowych.

Industrial Market

Demand

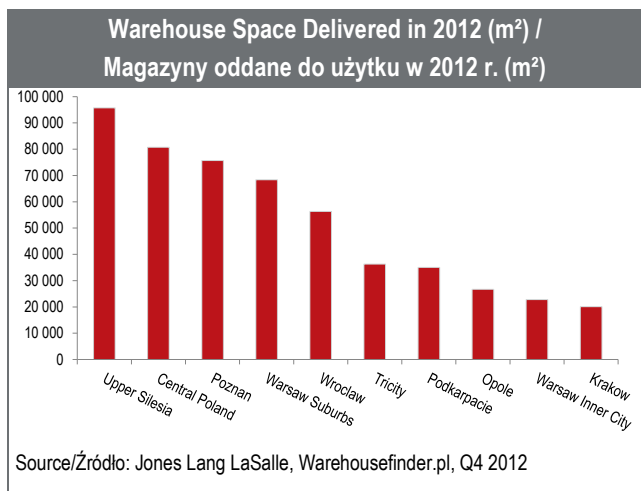
447,000 m² of distribution facilities were leased in Warsaw and its suburbs in 2012 (33% of total take-up in Poland), down 28% on 2011. Net take-up (excluding renewals) amounted to 264,000 m². The major share of demand was focused in the suburbs of Warsaw with almost 229,000 m² of space leased, whereas in Warsaw's inner city, occupiers signed deals for 34,000 m² (net take-up).

The major part of net take-up in 2012 was created by logistics providers. Companies from that sector let 131,000 m² and were among the biggest contracts signed in the region: Rohlig Suus (25,000 m² at Prologis Park Janki), Tradis (18,000 m² at Prologis Park Błonie II), Id Logistics (15,000 m² at PointPark Mszczonów) and No Limit (14,000 m² at Pruszkowskie Centrum Dystrybucyjne).

Other than logistics companies, warehouses in Warsaw area were primarily leased by the FMCG sector.

Supply

The total existing warehouse stock in the Warsaw area amounts to over 2.5 million m². Consequently, this is the leading region in terms of stock (35% of warehouse space in Poland), of which the majority of warehouse parks are located in the Warsaw suburbs (1.98 million m²). Parks built within the Polish capital city amount to 542,000 m².



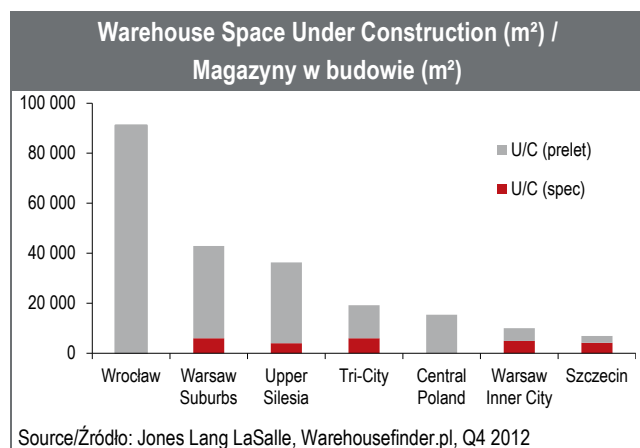
In 2012, the industrial market in Warsaw grew by 91,000 m² (22,800 m² within the city and 68,500 m² in suburban areas), compared to 74,000 m² in 2011.

Facilities completed in 2012 included: BTS Delphi, Prologis Park Janki, MLP Pruszków II and Gate One.

53,000 m² were under construction in the Warsaw area at the end of December 2012. Remarkably, speculative projects created a substantial part of space under construction (MLP Pruszków II with 6,000 m² and Ideal Idea III with 4,900 m²).

Vacancy

Warsaw and its suburbs are characterised by a relatively high vacancy rate. Within the city, approximately 91,000 m² remained unoccupied and vacancy stood at 16.8%. In the suburban zone, the vacancy rate was slightly lower and reached 14.2% (281,000 m² of non-leased space). In 2011, these rates stood at 12% and 17% respectively.



Differences with regards to vacancy rates were notable among particular locations within the suburban area. In Pruszków (attractive location close to the A2 motorway), vacancy was estimated at a mere 2% at the end of 2012, while in Błonie (at the old main route to Poznań), it stood at 25%.

Rents

Warsaw and its suburbs create a diverse market in terms of rents. Warsaw's city market is dominated by small business units (facilities combining warehouse and office space) where effective rents range from €3.60 to 5.30/m²/month. Significantly lower rents are recorded for parks in suburban areas with typical big-box warehouses at between €2.20 and 2.80/m²/month.

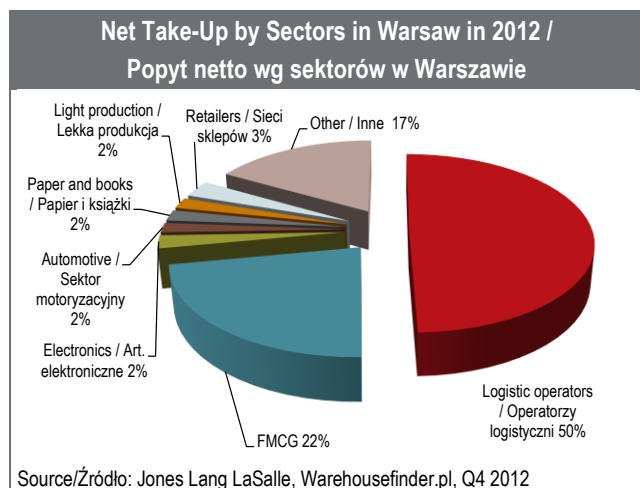
Rynek powierzchni magazynowych

Popyt

W 2012 roku w Warszawie i okolicach wynajęto ponad 447 tys. m² (33% popytu brutto w całej Polsce), o 28% mniej niż w 2011 roku. Popyt netto (bez przedłużeń) osiągnął poziom 264 tys. m². Przeważały transakcje dotyczące parków zlokalizowanych poza granicami Warszawy: w strefie podmiejskiej wynajęto w 2012 roku ponad 229 tys. m², podczas gdy w granicach miasta 34 tys. m² (popyt netto).

Dominujący udział w transakcjach najmu w Warszawie i okolicach miała w 2012 roku branża logistyczna. Reprezentując ją firmy wynajęły w sumie 131 tys. m² (popyt netto), a podpisane przez nie nowe umowy należały do największych w regionie: Rohlig Suus (25 tys. m² w Prologis Park Janki), Tradis (18 tys. m² w Prologis Park Błonie II), Id Logistics (15 tys. m² w PointPark Mszczonów) oraz No Limit (14 tys. m² w Pruszkowskim Centrum Dystrybucyjnym).

Oprócz branży logistycznej magazyny w regionie Warszawy wynajmowały aktywnie również firmy z sektora FMCG.



Podaż

Całkowita powierzchnia parków magazynowych zlokalizowanych w Warszawie i jej okolicach to ponad 2,5 mln m². Daje to temu regionowi pozycję zdecydowanego lidera pod względem istniejącej powierzchni (35% podaży w całej Polsce). Większość magazynów zlokalizowana jest poza granicami stolicy (1,98 mln m²). Natomiast całkowita powierzchnia parków dystrybucyjnych w granicach Warszawy to 542 tys. m².

Rynek warszawski zwiększył się w 2012 roku o 91 tys. m² (o 16 tys. m² więcej niż w 2011 roku), z czego o 23 tys. m²

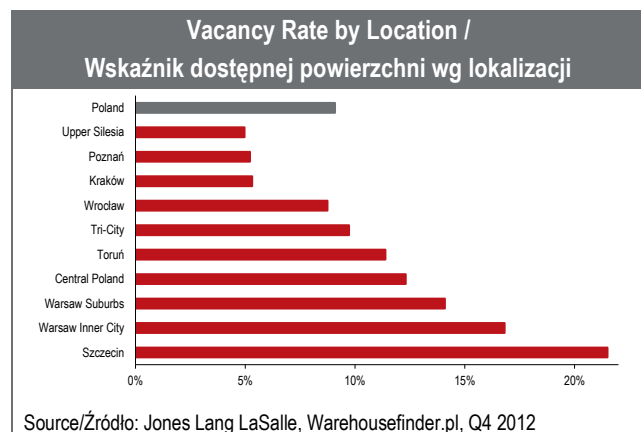
wybudowano w Warszawie, a 68 tys. m² na jej przedmieściach. Nowa powierzchnia powstała w ramach m.in.: BTS Delphi, Prologis Park Janki, MLP Pruszków II oraz Gate One.

Pod koniec 2012 roku w Warszawie i okolicach w budowie znajdowało się 53 tys. m² magazynów. Co ciekawe, znaczącą część powierzchni w budowie stanowiły projekty spekulacyjne (MLP Pruszków II z 6 tys. m² i Ideal Idea III z 4,9 tys. m²).

Dostępna powierzchnia

Warszawa i jej okolice to region cechujący się dość wysokim wskaźnikiem pustostanów. W grudniu 2012 roku w granicach miasta bez najemcy pozostawało 91 tys. m², co oznaczało, że wskaźnik dostępnej powierzchni wynosił 16,8%. W strefie podmiejskiej wskaźnik był nieco niższy i wyniósł 14,1% (279 tys. m² niewynajętej powierzchni). Pod koniec 2011 roku te wskaźniki wynosiły odpowiednio: 12% i 17%.

Znaczące były różnice wskaźnika pustostanów w poszczególnych lokalizacjach strefy podwarszawskiej. Dla Pruszkowa (atrakcyjna lokalizacja tuż przy autostradzie A2) wynosił on na koniec grudnia zaledwie 2%. Natomiast w Błoniu (przy dawnej głównej trasie na Poznań) niewynajęte pozostawało aż 25% powierzchni.



Czynsze

Warszawa i jej okolice to rynek mocno zróżnicowany pod względem czynszów. W Warszawie dominują obiekty typu small business units (niewielkie moduły magazynowo-biurowe), w których stawki efektywne wahają się między 3,60 a 5,30 €/m²/miesiąc. Sporo taniej jest w okolicach Warszawy w typowych dużych magazynach: od 2,20 do 2,80 €/m²/miesiąc.

Hotel Market

Demand

During 2006 and 2011 Warsaw experienced a strong growth in tourism, with arrivals and bed nights increasing at a compound annual average growth (CAAG) rate of 5.2% and 4.3% respectively. Growth, however, was primarily driven by a strong rise in domestic visitation.

At the time of writing, 2012 tourism statistics were not available but we believe that 2012 could likely be a record year in terms of tourism demand as thousands of international and domestic football fans flocked to the capital during the summer months. Warsaw's major foreign feeder markets are the UK, Germany and the US although the city is expected to see an increase in arrivals from overseas countries in Asia, South America and the Middle East.



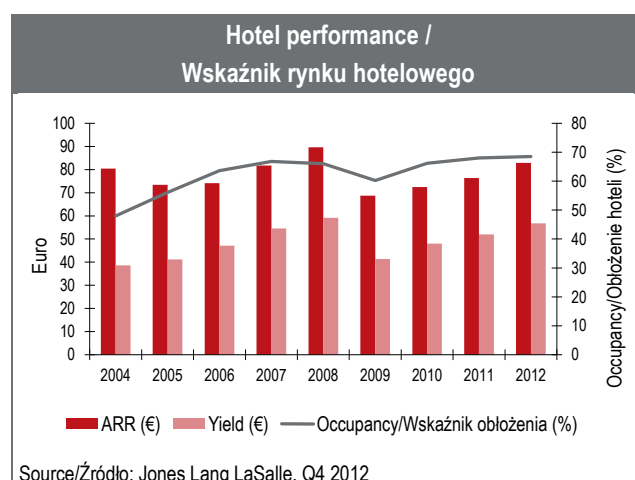
Supply

As at December 2012, hotel supply in Warsaw consisted of 62 hotels with about 10,800 hotel bedrooms. The majority of hotel supply is positioned in the midscale segment with 3-star hotels accounting for 34% of the total hotel bed stock. The 4-star segment has a 13% market share and remains underrepresented in comparison to other major European hotel markets. In 2012, three new hotels entered the market: the 170 room Ibis and the 163 room Ibis Budget Warszawa Reduta and the 124 room Holiday Inn Express Warsaw Airport.

Hotel supply is expected to increase in 2013 with another three hotels currently in the development pipeline. Two of these hotels, a 116 room Hampton by Hilton and a 225 room Renaissance will be located at Chopin airport. Moreover, a 365 room Doubletree

by Hilton Conference Centre and Spa will open its doors for operation in the second half of 2013. We are also aware of a 300 room Hampton by Hilton which is scheduled to open in 2014. If all proposed hotel projects are realised hotel room supply is expected to increase by 6% in 2013 and 3% in 2014.

Warsaw hotels' reported impressive performance results in 2011 with revenue-per-available room (RevPAR) rising by 8.3% over 2010. This growth in trading fundamentals was due to a 2.8% improvement in occupancy and a 5.4% increase in average room rates. In 2012, hoteliers reported an impressive RevPAR growth of 10.5% year on year. However, this was solely due to a 10.5% increase in ADR whereas occupancy remained flat at 68.5%. Demand was supported by the UEFA European championship which led to record results during June with hotels posting a RevPAR increase of 98%, when compared to June 2011.



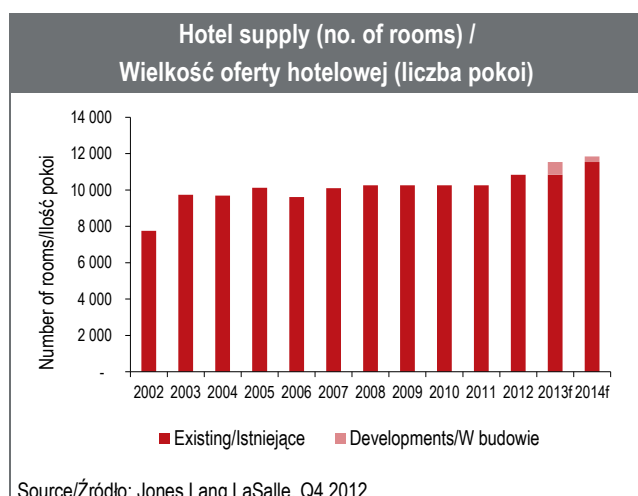
Investment

Poland has developed into one of Europe's more attractive second tier hotel investment markets. Investor sentiment is positively impacted by the country's economic stability and high yields for new hotel acquisitions relative to most mature markets. Major transactions in 2011 included the sale of the Jan III Sobieski and the Le Méridien Bristol which were sold for €53 million and €20 million respectively. The most recent hotel sale has been the InterContinental Warsaw in November 2012. The hotel was sold by Warimpex to Deko Immobilien for about €100 million.

Rynek hotelowy

Popyt

W latach 2006-2011 w Warszawie odnotowywano dynamiczny wzrost ruchu turystycznego. Przeciętny roczny wzrost wskaźnika odwiedzalności i korzystania z noclegów wynosił odpowiednio 5,2% i 4,3%. Wzrost ten wynikał jednak przede wszystkim z turystyki krajowej. W momencie powstawania niniejszego tekstu nie były jeszcze dostępne statystyki, ale wydaje się, że 2012 może być rokiem rekordowym pod względem popytu na usługi turystyczne ze względu na tysiące piłkarskich kibiców z Polski i z zagranicy, którzy przyjeżdżali w lecie do Warszawy. Zagraniczni turyści przybywający do polskiej stolicy głównie z Wielkiej Brytanii, Niemiec i Stanów Zjednoczonych. W najbliższej przyszłości należy się też spodziewać wzrostu ruchu turystycznego z Azji, Ameryki Południowej i Bliskiego Wschodu.

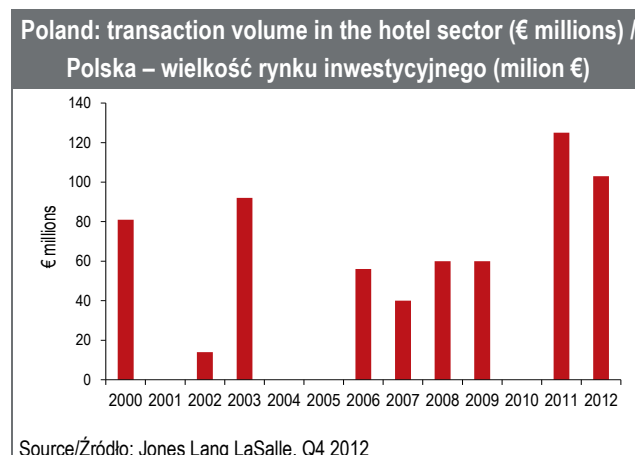


Podaż

W grudniu 2012 roku w Warszawie działały 62 hotele oferujące w sumie 10,8 tys. łóżek. Większość podaży to obiekty 3-gwiazdkowe, w których jest ulokowane 34% warszawskich miejsc noclegowych. Segment 4-gwiazdkowy ma 13% udziału w rynku, co oznacza, że jest słabiej rozwinięty niż inne duże europejskie lokalizacje hotelowe. W 2012 roku oddano do użytku trzy nowe hotele: 170-pokojowy Ibis, 163-pokojowy Ibis Budget Warszawa Reduta oraz 124-pokojowy Holiday Inn Warsaw Airport. Podaż powierzchni hotelowej wzrośnie w 2013 roku dzięki kolejnym trzem obiektom, będącym obecnie w fazie budowy. Dwa z tych hoteli, 116-pokojowy Hampton by Hilton i 225-pokojowy Renaissance będą zlokalizowane w sąsiedztwie Lotniska Chopina. 365-pokojowy Doubletree by Hilton Conference and

Spa rozpocznie działalność w drugiej połowie 2013 roku. Należy też pamiętać o tym, że na 2014 rok planowane jest kolejnego, tym razem 300-pokojowego hotelu pod marką Hampton by Hilton. Jeśli wszystkie planowane inwestycje zostaną zrealizowane, podaż powierzchni hotelowej powinna wzrosnąć o 6% w 2013 roku i o 3% w 2014 roku.

Warszawskie hotele zanotowały w 2011 roku doskonałe wyniki, a wskaźnik RevPAR (revenue per available room – przychód na jeden dostępny pokój) wzrósł o 8,3% w porównaniu do 2010 roku. Wzrost ten wynikał z poprawy wskaźnika zapalenia pokoju o 2,8% oraz przeciętnej ceny noclegu o 5,4%. W 2012 roku branża hotelarska odnotowała wzrost wskaźnika RevPAR o 10,5% licząc rok do roku. Wynikało to jednak z 10,5% wzrostu przeciętnej ceny noclegu, bo wskaźnik zapalenia pozostał stabilny na poziomie 68,5%. Popyt był w dużej mierze zasługą mistrzostw Europy w piłce nożnej. W czerwcu odnotowano rekordowy wzrost wskaźnika RevPAR, aż o 98% w porównaniu do czerwca 2011 roku.



Rynek kapitałowy

Polska stała się jedną z atrakcyjniejszych lokalizacji dla inwestycji w nieruchomości hotelowe. Pozytywne nastawienie inwestorów do Polski było efektem gospodarczej stabilności kraju i wysokich – w porównaniu z bardziej dojrzałymi rynkami – marż dochodu z zakupu nieruchomości hotelowych. Wśród największych transakcji 2011 roku znalazła się sprzedaż hoteli Jan III Sobieski i Le Méridien Bristol odpowiednio za 53 mln € i 20 mln €. Jedną z nowszych transakcji była sprzedaż hotelu InterContinental Warsaw w listopadzie 2012 roku. Warimpex sprzedał tę nieruchomość funduszowi Deka Immobilien za około 100 mln €.

Residential Market

In Q4 2012, the situation in the largest Polish cities, including Warsaw, was most strongly impacted by the buyers' and developers' mobilization to maximize the use of the final months of the "Family's Own Home" programme. The program, which subsidized interest on mortgage loans, closed at the end of December 2012. The program affected the market on two levels: it considerably raised young buyers' interest in the purchase of small and inexpensive dwellings, but also encouraged developers to expand their offer of dwellings, meeting the program's price limit requirements.

Supply

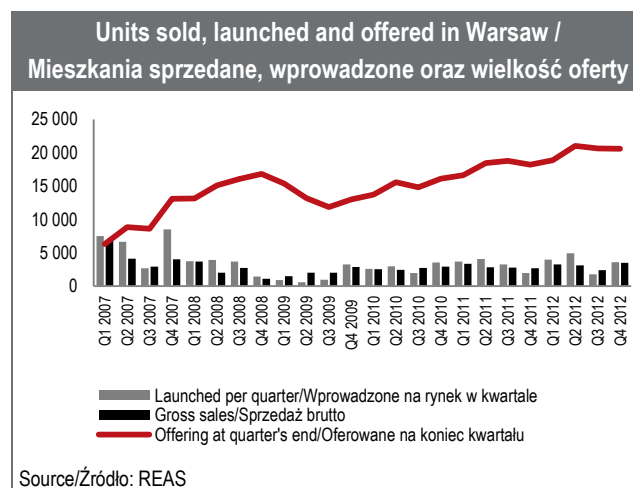
In Q4 2012, the number of units launched to the market by developers increased significantly to a level of nearly 3,600 units. At the end of December the number of units on offer did not change significantly and remained at 20,600. With the current number of transactions, this means that an equivalent of less than seven-quarters of sales is still available on the market. In December 2012, the market offered 5,100 ready units (in completed projects), i.e. some 350 units more than a quarter ago. These constituted 25% of units present in the current offer.

Demand

In Q4 2012, some 3,500 units were sold in Warsaw. By comparison, the figure in Q3 2012 reached 2,400 units. As a result, the final quarter of 2012 was a very good period in terms of transactions and the whole year 2012 was a decent year for most companies. In fact, Q4 2012 recorded the highest sales since the 2007 boom period. Undoubtedly, the results were stimulated by the ending of the "Family Own Home" programme, but also positively affected by the size and diversity of the offer as well as the price flexibility of sellers. Among units delivered in 2012, 79% has already been sold (10% more than in the previous quarter), and 20% has remained in the market. Among completions planned for 2013, sold units constitute 47%, while 52% remain in the market offering.

Pricing

At the end of Q4 2012, over 6,200 units, i.e. 30% of the current offer was available at 7,000-8,000 PLN/m² (gross prices per one m² of usable area). This figure decreased by more than 500 units compared to Q3 2012. Units from the 6,000-7,000 PLN/m² and 7,000-8,000 PLN/m² price brackets constituted the majority in the number of units launched to the market in Q4 2012 (53%).



The average price calculated for all units introduced to the market in Q4 2012 was significantly higher than in the preceding quarter and amounted to 7,710 PLN/m². This increase was mostly related to the structure of new offer. In Q4 2012, for the first time in 2012, two projects from the luxury apartment segment were introduced. In addition, Q4 2012 saw more expensive projects in the lower-middle standard. The difference between asking and transaction prices was still quite high, varying in most cases from 5 to 10%. The highest discounts were especially offered in case of selected pools of units, sold under the "Family own Home" programme.

Forecast

According to developer declarations acquired through the REAS monitoring study conducted in Q4 2012, developers and housing cooperatives planned to complete a total of over 14,800 residential units in Warsaw in 2013 and less than 11,000 in 2014. In Q4 2012, the number of units declared for completion in 2012 decreased significantly as developers shifted completion dates to 2013.

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

Rynek mieszkaniowy

Na sytuację na rynku mieszkaniowym w IV kwartale 2012 roku najsilniejszy wpływ wywarła mobilizacja nabywców i deweloperów, aby w maksymalnym stopniu wykorzystać ostatnie miesiące funkcjonowania programu „Rodzina na swoim”. Program ten, w ramach którego oferowane były dopłaty do spłaty odsetek od kredytów zaciągniętych na zakup mieszkań, wygasł z końcem grudnia 2012 roku.

Podaż

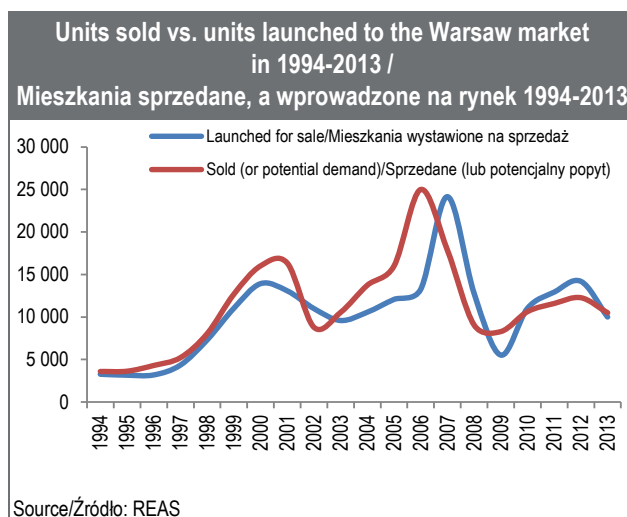
W IV kwartale liczba lokali wprowadzonych do sprzedaży znacząco wzrosła, do poziomu blisko 3,6 tys., zaś na koniec grudnia liczba mieszkań w ofercie nie zmieniła się istotnie, pozostając na poziomie 20,6 tys. Przy tempie sprzedaży z ostatnich 12 miesięcy obecna oferta nadal sprzedawałaby się przez niecałe siedem kwartałów. W ofercie znajdowało się nieco ponad 5,1 tys. gotowych mieszkań, czyli o ponad 350 więcej niż kwartał wcześniej. Stanowiło to 25% całej oferty.

Popyt

W ciągu IV kwartału 2012 roku deweloperzy sprzedali w Warszawie ok. 3,5 tys. mieszkań. Dla porównania, w poprzednim kwartale było to ok. 2,4 tys. W rezultacie ostatni kwartał 2012 roku był pod względem liczby zawartych transakcji bardzo dobrym okresem, zaś cały rok 2012 – niezłym rokiem dla większości firm. Był to kwartał o najwyższej sprzedaży od okresu boomu w 2007 roku. Niewątpliwie, te wyniki były rezultatem końcówki programu „Rodzina na swoim”, ale pozytywny wpływ na sprzedaż wywarła wielkość i różnorodność oferty, jak również elastyczność cenowa sprzedających. Wśród mieszkań oddanych w 2012 roku, 79% stanowią mieszkania już sprzedane (o 10 punktów procentowych więcej niż w poprzednim kwartale), natomiast 20% to mieszkania znajdujące się nadal w ofercie; podczas gdy wśród mieszkań planowanych do realizacji w 2013 roku mieszkania sprzedane stanowią 47%, a 52% te, które pozostają w ofercie rynkowej.

Ceny

Na koniec IV kwartału 2012 roku ponad 6,2 tys. mieszkań, czyli 30% bieżącej oferty, można było nabyć za cenę z przedziału 7-8 tys. PLN/m². Liczba ta zmalała o ok. 500 lokali w stosunku do wyników z III kwartału 2012 roku. Lokale z przedziałów cenowych: 6-7 i 7-8 tys. PLN/m², były najliczniej reprezentowane wśród mieszkań wprowadzonych do sprzedaży w IV kwartale 2012 roku (53%).



Przeciętna cena liczona dla wszystkich jednostek mieszkalnych wprowadzonych na rynek w IV kwartale 2012 roku była wyraźnie wyższa niż w poprzednim kwartale i wyniosła 7 710 PLN/m². Było to związane ze strukturą nowej oferty. W IV kwartale po raz pierwszy od początku roku wprowadzono do sprzedaży dwa projekty z luksusowymi apartamentami. Ponadto na rynek weszły także inwestycje z mieszkaniami o podwyższonym standardzie. Różnica między cenami ofertowymi a transakcyjnymi była nadal znaczna i mieściła się w większości przypadków w przedziale 5-10%. Na wysokim upusty mogli liczyć zwłaszcza nabywcy lokali sprzedawanych w ramach programu „Rodzina na swoim”.

Prognoza

Zgodnie z deklaracjami deweloperów i spółdzielni mieszkaniowych z końca IV kwartału 2012 roku planują oni oddanie w Warszawie blisko 14,8 tys. mieszkań w 2013 roku i ok. 11 tys. w roku kolejnym. W ostatnim kwartale 2012 roku liczba mieszkań deklarowanych przez deweloperów jako kończonych w tym kwartale znacznie spadła wskutek przesunięcia terminu oddania na kolejny rok.

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

Market Practice

Purchasing Cost Summary

VAT	asset sale: 23% VAT on buildings and land (commercial properties) or in exceptional cases (if transaction classified as sale of enterprise) civil-transaction tax in the amount of 2% of the transaction price. Buyers more frequently apply now for tax rulings confirming that VAT can be charged on asset sales and refunded by the tax office thereafter. Rulings take up to 3 months to obtain but guarantee no tax office interpretation risks on real estate transactions; shares sale: 1% of the net shares price.
Court registration fees	real estate transactions are subject to fixed court registration fees, not linked to the volume of the contract, e.g. PLN 200 for the entrance of the right of freehold or perpetual usufruct to the Perpetual Book;
Notarial fees	vary according to transaction price but no more than 6 months average salary in the domestic economy for the previous year;
Agency fees	typically 1%-3% of purchase price plus VAT at 23%;

Leasing Practice Office

Lease length	5 years; 3-year rarely; not applicable in new buildings;
Rental basis	paid monthly in advance with rents denominated in € but paid in Polish Zloty (currently acceptable also in €); full rent is typically payable for common areas;
Lease agreement collateral	bank guarantee or cash deposit equivalent of 3 months' rent and service charges, all increased by VAT;
Rent increases	annually according to Harmonised Index of Consumer Prices (HICP);
Repairs	internal – tenant; external/structural – by landlord, not recovered through service charge; common areas – landlord, although recovered through service charge (with the exception of major repairs);
Insurance	landlord covers costs of building insurance (recovered through service charge), tenant covers insurance of own premises, contents and civil liability;
Agency fees	12,5% - 20% of the annual rent, increased by VAT. Fees are paid by either the landlord or tenant. Remuneration may be also calculated on basis of monthly rent value or total value of a lease contract. In case of negotiations on behalf of tenant remuneration paid by tenant may be based on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	negotiable by lease;
Other developers' incentives	<ul style="list-style-type: none"> • partial or full fit-out or an additional budget for additional works (depending on the transactional volume and lease length) • rent free periods: common practice on the market – at the beginning of a lease, landlords offer usually a 1-month rent free period for each year of lease. Also other incentives are offered depending on the transactional volume, status of the development 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	15% - 25% of the annual rent, increased by VAT, depending on the lease length. Fees are paid by the landlord. Remuneration may be also calculated as a percentage from monthly rent or percentage of the total value of a lease contract. In case of renegotiations led on behalf of tenant – remuneration may be paid by tenant depending on the percentage of the savings secured for the tenant;
Reinstatement:	negotiable by lease;
Other developers' incentives	<ul style="list-style-type: none"> • partial or full fit-out (depending on the transactional volume and lease length); • rent free periods: common practice on the market - usually in the range of 4 – 8 months' rent (in case of 60 month lease). Rent free periods depend on the transactional volume and lease length;

Leasing Practice Retail

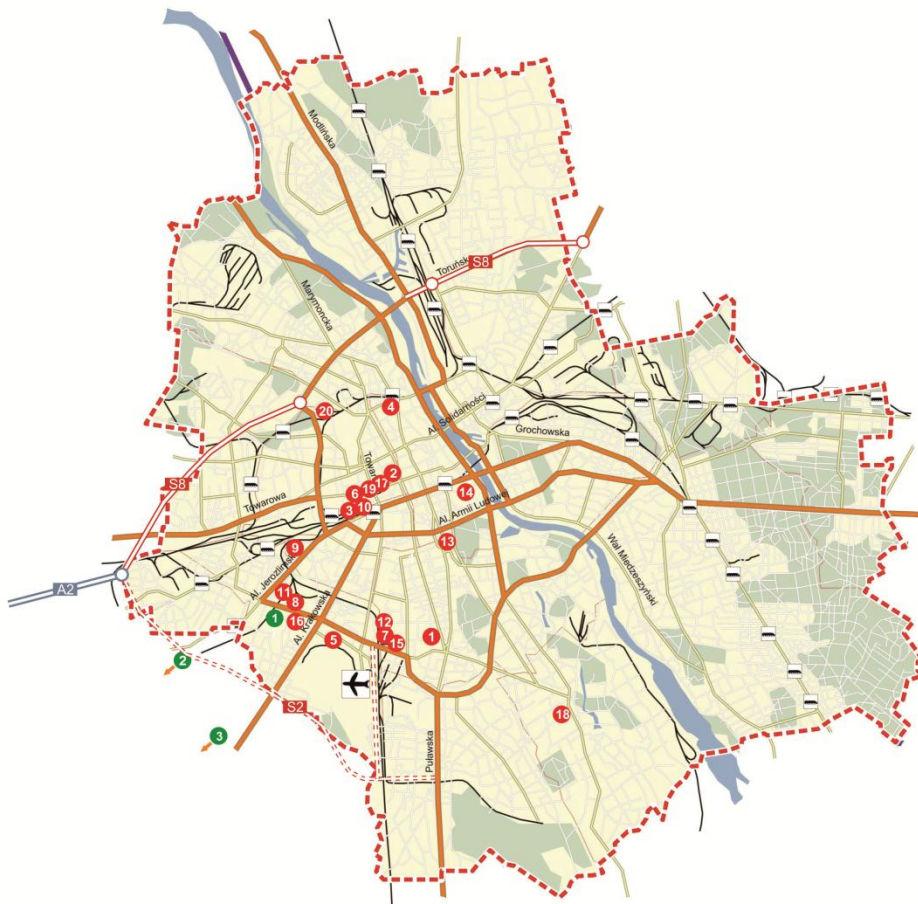
Lease length	5, 7 or 10 years with an option to extend, but possible for max. 30 years;
Base rent	paid monthly in advance, denominated in € but paid in PLN;
Turnover rent	6%-8% of the turnover, adjusted monthly, quarterly or yearly, applicable when higher than the base rent;
Lease agreement collateral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

Praktyka rynkowa

Warunki kupna-sprzedaży nieruchomości

Podatek VAT	sprzedaż nieruchomości: 23% VAT na budynki i grunt (w przypadku transakcji nieruchomościami komercyjnymi) lub w wyjątkowych przypadkach, (jeżeli sprzedaż zostaje zakwalifikowana jako sprzedaż przedsiębiorstwa) podatek od czynności cywilnoprawnych w wysokości 2% od ceny transakcyjnej. Kupujący częściej obecnie występują o oficjalną interpretację podatkową potwierdzającą, że transakcja podlega opodatkowaniu podatkiem VAT, który zostanie następnie zwrócony kupującemu. Otrzymanie interpretacji podatkowej trwa do 3 miesięcy, ale eliminuje ryzyko innej kwalifikacji przez Urząd Skarbowy;
Koszty sądowe	sprzedaż udziałów: podatek od czynności cywilnoprawnych w wysokości 1% ceny zakupu udziałów netto; stałe opłaty sądowe związane z księgami wieczystymi, przykładowo wpis prawa własności lub prawa użytkownika wieczystego do Księgi Wieczystej podlega opłacie w wysokości 200 PLN;
Opłaty notarialne	zmienne w zależności od ceny transakcyjnej, nie wyższe niż sześciokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w poprzednim roku;
Prowizja agencji nieruchomości	zazwyczaj 1%-3% ceny transakcyjnej plus 23% VAT;
Warunki najmu powierzchni biurowych	
Długość najmu	5 lat; 3-letni okres najmu występuje sporadycznie i nie dotyczy nowych obiektów;
Czynsz	płatny z góry miesięcznie; czynsze ustalane w €, ale płatne w PLN (obecnie dopuszczalne również w €); pelen czynsz za powierzchnie wspólne - dodawany do opłat głównych;
Zabezpieczenie umowy	gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy w wysokości 3-miesięcznego czynszu oraz opłat eksploatacyjnych plus VAT;
Wzrost czynszu	coroczna indeksacja wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Naprawy	wewnętrzne – najemca; zewnętrzne/strukturalne - właściciel, bez odzyskiwania poprzez opłatę eksploatacyjną; powierzchnia wspólna – właściciel, jednak koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną (za wyjątkiem napraw głównych); właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Ubezpieczenie	12,5% – 20% rocznego czynszu plus VAT, płatna przez właściciela lub najemcę. Wynagrodzenie może być także zdefiniowane w oparciu o wartość miesięcznego czynszu lub całkowitą wartość zawartej umowy najmu. W przypadku negocjacji w imieniu najemcy, wynagrodzenie płacone przez najemcę może być zależne od oszczędności wynegocjowanych przez agencję;
Prowizja agencji nieruchomości	negocjowane przy wynajmie;
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 lub dodatkowy budżet na prace ponadstandardowe (zależnie od wielkości kontraktu i czasu jego trwania); • okres wolny od płatności czynszu: standardowo na początku okresu najmu oferuje się 1 miesiąc zwolnienia z płatności na każdy rok okresu najmu i dodatkowe zachęty w zależności od wartości umowy, statusu realizacji inwestycji biurowej i długości umowy;
Warunki najmu powierzchni magazynowych	
Długość najmu	3-5 lat dla firm logistycznych, 7-10 lat bardziej typowe dla firm produkcyjnych lub najemców magazynów budowanych na konkretne zamówienie, tzw. built to suit;
Czynsz	płatny z góry miesięcznie; czynsze ustalane w €, ale płatne w PLN;
Zabezpieczenie umowy	gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy w wysokości 3-6 - miesięcznych czynszów oraz opłat eksploatacyjnych powiększone o podatek VAT;
Wzrost czynszu	coroczna indeksacja według wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Naprawy	wewnętrzne – najemca, zewnętrzne/strukturalne oraz powierzchnia wspólna – właściciel, jednak koszt ten jest odzyskiwany poprzez opłatę eksploatacyjną;
Ubezpieczenie	właściciel - ubezpieczenie budynku, (koszt ten stanowi część opłat eksploatacyjnych), najemca - OC, NW, majątek ruchomy;
Prowizja agencji nieruchomości	15% – 25% rocznego czynszu plus VAT, w zależności od długości najmu, płatna przez właściciela. Wynagrodzenie może być także zdefiniowane w oparciu o czynsz miesięczny lub o całkowitą wartość zawartej umowy najmu. W przypadku renowacji prowadzonych w imieniu najemcy, wynagrodzenie może być płacone przez najemcę w zależności od oszczędności wynegocjowanych przez agencję;
Przywrócenie przedmiotu najmu do stanu pierwotnego	negocjowane przy wynajmie;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	<ul style="list-style-type: none"> • 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 na 30 lat
Czynsz podstawowy	płatny z góry miesięcznie; ustalany w €, ale płatny w PLN;
Czynsz od obrotu	6%-8% od obrotu, rozliczany miesięcznie, kwartalnie lub rocznie, należny w przypadku, gdy wyższy od czynszu podstawowego;
Zabezpieczenie umowy	gwarancja bankowa lub depozyt gotówkowy równe 3-6 miesięcznemu czynszowi podstawowemu wraz z opłatami eksploatacyjnymi i marketingowymi (plus VAT);
Odstępne	praktykowane w przypadku sklepów przy głównych ulicach handlowych jak również w istniejących centrach handlowych, równe zwrotowi nakładów na adaptację sklepu lub znacznie je przewyższające dla najlepszych lokalizacji;
Wzrost czynszu	coroczna indeksacja według wskaźnika wzrostu cen konsumpcyjnych dla strefy Euro (tzw. HICP);
Prowizja agencji nieruchomości	10%-16% rocznego czynszu plus VAT;
Dodatkowy pakiet oferowany najemcom	dofinansowanie kosztów aranżacji wynajmowanej powierzchni – stosowane w przypadku kluczowych najemców;

Warsaw – Map of New Office and Warehouse Provision



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

1. Ambassador Office Building
2. Atrium One
3. Eurocentrum Office Complex I
4. Gdański Business Centre
5. Green Wings
6. Karolkowa Business Park
7. Konstruktorska Business Center
8. Łopuszańska Business Park
9. Miasteczko Orange
10. Nimbus
11. Oxygen Park
12. Park Rozwoju I
13. Plac Unii / ING Tower
14. Powiśle Park
15. Marynarska 12
16. The Park Warsaw
17. Warsaw Spire
18. Wilanów Office Center I
19. Wola Center
20. Żoliborz One

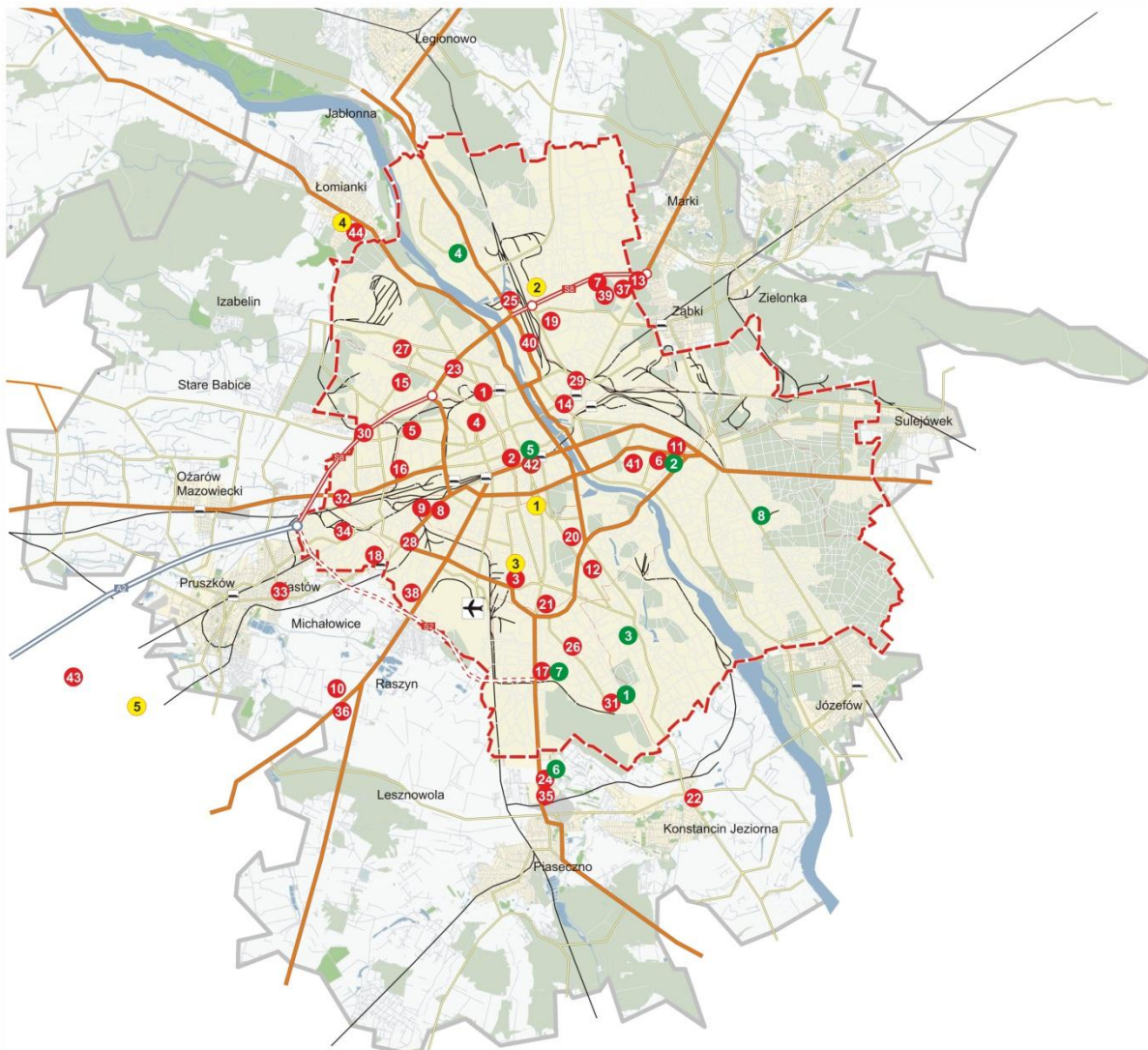
**Major Warehouse Developments Under Construction /
Główne Obiekty Magazynowe w Budowie**

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

--- City boundary / Granica miasta

--- Roads under construction / Drogi w budowie

Warsaw Agglomeration – Map of Retail Provision



Existing Retail Schemes / Główne Istniejące Obiekty Handlowe

1. Arkadia
2. Złote Tarasy
3. Galeria Mokotów
4. Klif
5. Wola Park
6. Atrium Promenada
7. Atrium Targówek/ Carrefour
8. Blue City
9. Atrium Reduta
10. Centrum Janki
11. King Cross
12. Sadyba Best Mall
13. M1 Marki
14. Warszawa Wileńska
15. Centrum Bemowo
16. Fort Wola
17. Real Ursynów
18. Skorosze
19. Galeria Rembielińska
20. Panorama
21. Land
22. Stara Papiernia
23. Galeria Żoliborz

24. Auchan Piaseczno
25. Auchan Modlińska
26. KEN Center
27. E. Leclerc Bielany
28. E. Leclerc Jutrzenki
29. Tesco Stalowa
30. Tesco Górczewska
31. Tesco Kabaty
32. Tesco Półczyńska (Mory)
33. Tesco Piastów
34. Factory Ursus
35. Fashion House
36. Janki Park Handlowy
37. Targówek Park Handlowy
38. Centrum Krakowska
39. Zielony Park Handlowy
40. Metropol Dom i Wnętrze
41. Tesco Gośćów
42. vitkAc (Wolf Bracka)
43. Galeria Brwinów
44. Auchan Łomianki

Retail Schemes Under Construction / Główne Obiekty Handlowe w Trakcie Realizacji

1. Galeria Miejska Plac Unii
2. Factory Annapol
3. Galeria Mokotów Extension
4. Auchan Łomianki Extension
5. Galeria Podkowa in Podkowa Leśna

Planned Retail Schemes / Główne Planowane Obiekty Handlowe

1. Tesco Kabaty Extension
2. Atrium Promenada Extension
3. Galeria Wilanów
4. Galeria Białoleka
5. Cedet (Smyk) Refurbishment
6. Galeria Nova (Auchan Extension)
7. Real Ursynów Extension
8. Ferio Wawer

--- City boundary / Granica miasta

--- Roads under construction / Drogi w budowie



Real value in a changing world

Contacts

John Duckworth
Managing Director
CEE
Jones Lang LaSalle

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

Patricia Lannoije
Associate Director
Head of Research Poland
Jones Lang LaSalle

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

Paweł Szejter
Partner
REAS Residential Advisors
Poland

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

Tomasz Czuba
Head of Office Leasing
Poland
Jones Lang LaSalle

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

Edyta Potera
Associate Director
Retail Agency Poland
Jones Lang LaSalle

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

Tomasz Mika
Head of Industrial Department
Poland
Jones Lang LaSalle

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

Warsaw City Report – Q4 2012

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

www.joneslanglasalle.com