

To nie stabilizacja, tylko ciągła adaptacja



SZEF DZIAŁU WYNAJMU POWIERZCHNI BIUROWYCH W CBRE W POLSCE

Paweł Dobrowolski

Popyt najemców pozostaje wysoki, ale brak core'owego kapitału, drogi pieniądź i ograniczona podaż nowych budynków spowalniają inwestycje. – Deweloperzy w ostatnich latach często stawali się właścicielami mimo woli – mówi Paweł Dobrowolski, szef działu wynajmu powierzchni biurowych w CBRE w Polsce. W rozmowie z „Property Insiderem” tłumaczy, dlaczego Polska wciąż czeka na powrót dużego kapitału, gdzie powstanie kolejna fala wieżowców i jak miasta powinny przygotować się do ich roli w tkance miejskiej.

„Property Insider”: Jak CBRE ocenia kondycję polskiego rynku biurowego na tle regionu CEE – czy po trudniejszych latach obserwujemy już stabilizację?

Paweł Dobrowolski: Mówiąc wprost: nie nazwałbym tego stabilizacją, tylko permanentnym dostosowywaniem się do nowych warunków. Od COVID-u rynek przechodzi kolejne fazy adaptacji – od pytań o przyszłość biur, przez okres drogiego kapitału i wysokich stóp, po dzisiejsze realia, w których popyt najemców pozostaje wysoki, a wyzwaniem jest podaż i – po stronie inwestycyjnej – exit. Najemcy są aktywni, renegocjacje stanowią dużą część rynku, ale nowe budynki szybko się wypełniają: w momencie oddania mają zwykle 70–90 proc. wynajmu. Problemem nie jest więc komercjalizacja dobrej jakości nowego projektu, tylko jego późniejsza sprzedaż przy braku core'owego kapitału i wyższych niż przed pandemią yieldach.

Co dziś napędza decyzje najemców i jaką rolę w tym odgrywają wieżowce – prestiż, ESG, employee experience?

Firmy walczą o pracownika i to widać w profilach poszukiwań. Biuro ma przyciągać i umożliwiać różne tryby pracy, więc standard oczekiwany od powierzchni wzrósł. Stąd naturalna przewaga dobrze skomunikowanych lokalizacji centralnych i nowoczesnych projektów wysokiej jakości – w tym wieżowców z rozbudowanym pakietem usług i rozwiązań prośrodowiskowych. W zamian najemcy akceptują dłuższe kontrakty: dziś nikogo nie dziwią umowy na 7–10 lat, a po stronie wynajmującego rośnie gotowość do większych nakładów fit-out przy takich horyzontach.



Podaż jest niska. Co to oznacza dla deweloperów i inwestorów? Czy widać przebudzenie po stronie kapitału?

Niska nowa podaż sprzyja szybkiemu leasingowi, ale nie rozwiązuje kwestii wyjścia z inwestycji. Deweloperzy, którzy historycznie nie assetowali, w ostatnich latach często zostawali właścicielami mimo woli, bo sprzedaż po żądanej cenie była niemożliwa. Widać pewne ożywienie zapytań, lecz kapitał core z Niemiec czy Austrii wciąż kalkuluje. Pojawili się natomiast nowi, bardziej niestandardowi nabywcy – przykład to transakcja sprzedaży Warsaw Unit, gdzie kapitał skandynawski pokazał gotowość wejścia. Ciekawym zjawiskiem jest aktywność czeskich funduszy: przy akumulacji lokalnego kapitału są w stanie kupować nawet core w centrum Warszawy.

A jak to wygląda w porównaniu z CEE? Gdzie się wyróżniamy – pozytywnie lub negatywnie?

Polska pozostaje największym i najbardziej dojrzałym rynkiem regionu, często pierwszym wyborem dla najemców. Ale w przeciwieństwie do Czech nie mamy wystarczająco silnego popytu inwestycyjnego z wewnętrznych źródeł – i to jest dzisiaj różnica widoczna przy ograniczonej nowej podaży.

Czy widzi Pan przestrzeń na nową falę projektów wysokościowych w Warszawie i innych miastach? Od czego to będzie zależeć?

W dobrej lokalizacji i przy poprawnym excelu taki budynek ma szansę skomercjalizować się bardzo szybko – zapytań ofertowych dla jakościowych projektów jest dziś dużo już na etapie pozwolenia. Warunkiem jest jednak widoczna ścieżka wyjścia z inwestycji i koszt kapitału. Jeśli spadek stóp będzie postępował, a różnica oczekiwań sprzedających i kupujących się zawęży, zobaczymy start kolejnych inwestycji, również wysokościowych.

Warszawa vs. miasta regionalne – jak dziś rozkłada się popyt na biura w wieżowcach?

W stolicy popyt jest stabilny, a adres w centrum wciąż stanowi premium. W regionach wahania są silniejsze, poziom pustostanów wyższy, a nowi gracze częściej wybierają na start Warszawę. Jeżeli firma już ma w Polsce oddział poza Warszawą, to chętniej będzie rozwijać kolejne funkcje tam, gdzie ma bazę. Wejścia „od zera” częściej kierują się do stolicy.

Modernizacje kontra nowe budowy – czy renowacja ikon to realna alternatywa dla wznoszenia kolejnych wież?

Zdecydowanie tak – szczególnie w centrum, gdzie działek praktycznie nie ma, a cykl rozwoju od lat opiera się także na tear & rebuild. Spektrum działań



jest szerokie: od gruntownej przebudowy przy zachowaniu szkieletu po pełne wyburzenie i nowy projekt. Skala ma znaczenie: im głębsza modernizacja, tym bliżej jesteśmy nowego produktu.

Wyzwania planistyczne i infrastrukturalne – co miasta powinny poprawić, by udźwignąć kolejne niebotyki?

Kluczem jest myślenie o wieżach jako częściach tkanki miejskiej, a nie samotnych obiektach. Potrzebna jest koordynacja inwestorów i samorządu w zakresie przestrzeni publicznych, dojść pieszych, węzłów przesiadkowych. Przy tak dużych koncentracjach miejsc pracy krytyczna jest też przepustowość transportu szynowego – pod ziemią i na powierzchni. Drugi wątek to sprawność procedur: w Warszawie proces pozyskania pozwoleń jest długi i żmudny. Dla kapitału, który ma policzony harmonogram i moment wyjścia, każdy dodatkowy rok w procedurach potrafi zabić projekt.

Jakie warunki miasta powinny stawiać inwestycjom wysokościowym, by te realnie pracowały na tkankę miejską, a nie tylko na skyline?

Wieżowiec nie może być samotną wyspą – jego prawdziwa wartość nie tkwi w wysokości ani w samej bryle, lecz w tym, jak wpisuje się w otoczenie. Rolą miasta jest nie tylko wydanie pozwolenia na budowę, ale też stworzenie ram, które pozwolą różnym inwestycjom wzajemnie się uzupełniać. Mówiąc wprost: zamiast kolejnych dominant potrzebujemy spójnej tkanki miejskiej. Na Woli widać, jak działa to w praktyce – kolejne budynki domykają kwartały, a przestrzeń zyskuje logiczną strukturę. Tak powinno być wszędzie tam, gdzie powstają wysokościowce: w planowaniu trzeba myśleć o mobilności, dostępie do transportu szynowego, o przestrzeniach wspólnych i parterach usługowych, które tchną życie w otoczenie.

Inwestorzy są gotowi współfinansować elementy przestrzeni publicznej, jeśli wiedzą, że będą one częścią spójnej koncepcji miasta. Tylko wtedy wieża przestaje być jedynie punktem w panoramie, a staje się integralnym fragmentem żywej dzielnicy.

Przykład infrastruktury, która dziś ogranicza potencjał biznesowych dzielnic?

Wskazałbym rondo Daszyńskiego – przy tej skali ruchu brak wyjść z metra po wszystkich stronach skrzyżowania to realne niedociągnięcie. Dla porównania rondo ONZ takie wyjścia ma. To drobny detal w skali planu miasta, ale w codziennym funkcjonowaniu dzielnicy robi ogromną różnicę.

W których obszarach Warszawy kolejne niebotyki mają dziś największy sens, a gdzie – mimo poprawiającej się dostępności kolei – bilans wciąż się nie domyka?



Wola – jak najbardziej. Tam postępuje domykanie kwartałów i poprawa powiązań, a ciąg Towarowej będzie się tylko wzmacniał. Z kolei „Mordor” na Służewcu mimo torów i modernizacji układu drogowego nadal nie daje takiej przewidywalności dojazdów i synergii funkcji jak centralne lokalizacje – to wciąż za słaby argument dla najemców wchodzących do Polski.

Skala koncentracji miejsc pracy w wieżach oznacza presję na transport. Czy Warszawa odrobiła lekcję po doświadczeniach Służewca?

W rejonie ronda Daszyńskiego mamy podwójny szynowy kręgosłup – metro i tramwaje – więc wielu błędów sprzed lat udało się uniknąć. Ale to nie zwalnia z myślenia o detalach, jak wspomniane wyjścia z metra, i dalszym zagęszczaniu siatki dojeżdż.

Na koniec: rekomendacja dla miast, które chcą „mądrych” wieżowców?

Uprościć i przyspieszyć ścieżki decyzyjne, a równolegle wymagać realnych inwestycji w przestrzeń wspólną i węzły przesiadkowe. Wieża ma być węzłem funkcji – nie tylko biurem, lecz elementem żywej dzielnicy. Tylko w takim układzie przyciąga stabilny popyt najemców i długoterminowy kapitał.

Horyzont 5–10 lat – jaką rolę będą odgrywać wieżowce? Symbole prestiżu czy funkcje do redefinicji?

Jedno i drugie. Wieże w topowych punktach miasta pozostaną „adresami aspiracyjnymi”, ale wygrają te, które łączą prestiż z efektywnością i doświadczeniem użytkownika: zrównoważona technologia, elastyczne układy pięter, bogate partery usługowe i spójne, dobrze zaprojektowane otoczenie. Wysokość sama w sobie nie jest już przewagą – przewagą są jakość i kontekst miejski.



17

wieżowców jest obecnie planowanych do realizacji w Polsce do 2031 r., z czego większość w Warszawie – wynika z danych CBRE