



Praktyka na rynku biurowym Okiem eksperta

www.cbre.eu/research

Czerwiec 2013



PRZYSZŁOŚĆ BUDYNKÓW BIUROWYCH KLASY B

Joanna Kalinowska – zastępca dyrektora w dziale wynajmu powierzchni biurowej CBRE

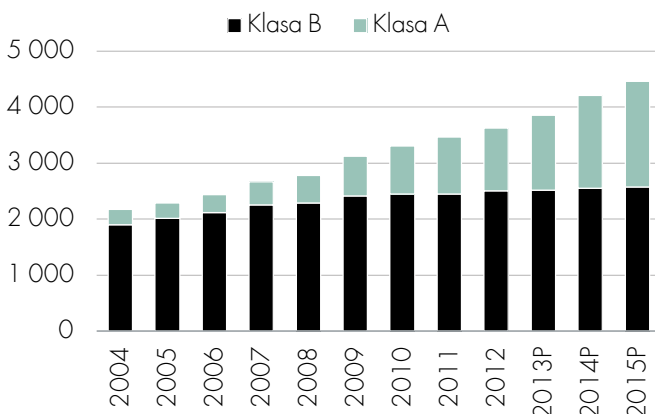
Konrad Heidinger – konsultant w dziale doradztwa i badań rynku CBRE

Budynki biurowe klasy B stanowią istotny udział w zasobie biurowym stolicy oraz wielu miast regionalnych. Właściciele tego typu obiektów po utracie kluczowych najemców bardzo często muszą zmagać się z dylematem – co dalej? Zmiana przeznaczenia obiektu? Obniżenie stawki czynszowej? A może zburzenie i zastąpienie go wyższym, nowoczesnym budynkiem?

Przeprowadzając szereg procesów reprezentacji naszych klientów obserwujemy w ostatnim czasie wyraźną tendencję – zdecydowana większość najemców stawia oszczędności i optymalizację wydatków na pierwszym planie swojej działalności, nawet kosztem pewnych wyrzeczeń. Należy spodziewać się, iż ten trend utrzyma się przynajmniej przez kolejny rok. Nasi klienci bardzo często zwracają się do nas z prośbą o zaprezentowanie w ofercie tylko i wyłącznie budynków klasy B. Świadomie deklarują, że są w stanie zaakceptować niższy standard oczekując w zamian lepszych warunków finansowych. Jednak w praktyce powyższa zależność nie sprawdza się w każdym przypadku.

Standardy podziału powierzchni biurowej na klasy A, B i C nadal nie są ściśle sprecyzowane. CBRE wraz z pracownią architektoniczną Rolfe Judd przygotowała opracowanie *Modern Office Standards Poland (MOSP)*, które wielu uczestników rynku traktuje jako punkt odniesienia. Nie jest to jednak oficjalne źródło uznawane przez wszystkich, co oznacza, iż klasy budynków biurowych traktowane są z dużą dozą dowolności. Być może należałoby rozważyć stworzenie swego rodzaju oficjalnej certyfikacji, która usystematyzowałaby praktykę rynkową w tym zakresie.

Powierzchnia biurowa w Warszawie według klas ('000 mkw.)



P - prognoza

CBRE

Zgodnie z definicją *MOSP*, za budynki biurowe klasy B uważa się obiekty położone poza centrum miasta oraz głównymi dzielnicami biurowymi. Mimo wszystko, budynki tego typu powinny charakteryzować się relatywnie dobrą siecią połączeń zarówno publicznymi jak i prywatnymi środkami transportu. Budynkiem biurowym klasy B jest obiekt spełniający przynajmniej 13 z 20 kryteriów opisanych w *MOSP*, z których najważniejsze to:

- efektywny układ piętra, łatwy do podzielenia w sposób zgodny z oczekiwaniami najemcy. Minimalizacja liczby elementów utrudniających aranżację. Optymalna odległość od fasady do trzonu budynku zapewniająca doświetlenie stanowisk pracy światłem dziennym;
- parametry techniczne instalacji oraz zapewniające możliwość zagęszczenia stanowisk pracy na powierzchni do poziomu nawet 8 mkw. na pracownika;
- reprezentacyjne i wielofunkcyjne lobby recepcyjne, z odpowiednim systemem ochrony;
- odpowiednia liczba klatek ewakuacyjnych, toalet i wind;
- odpowiednia liczba miejsc parkingowych w kompleksie i jego okolicy;
- nowoczesne systemy zarządzania budynkiem wsparte przez BMS;
- bezpieczeństwo energetyczne – co najmniej dwa niezależne źródła zasilania;
- możliwość instalacji najnowocześniejszej sieci okablowania strukturalnego;
- odpowiednia wysokość kondygnacji i nośność podłogi;
- odpowiedni rodzaj zastosowanej klimatyzacji;
- dostępność szeregu obiektów użyteczności publicznej w ramach lub w sąsiedztwie kompleksu takich jak: apteka, bankomat, kiosk, kantyna, klinika medyczna itd.



Wobec braku oficjalnego dokumentu definiującego klasy obiektów biurowych, każdy właściciel dokonuje klasyfikacji budynku samodzielnie, kierując się głównie własnym odczuciem, na który olbrzymi wpływ ma aspekt marketingowy. Z tego względu większość budynków opisywanych jest w broszurach jako spełniające wymogi klasy A. Zagadkowe powoływanie się na klasę AAA lub A++ nieuchronnie powoduje skojarzenie z klasami energetycznym sprzętu AGD. Nie jest to skojarzenie całkiem pozbawione sensu, ponieważ klasa budynku coraz częściej zaczyna odnosić się do specyfikacji technicznej, ze szczególnym uwzględnieniem najnowszych technologii, rozwiązań zgodnych z zasadami zrównoważonego budownictwa oraz instalacji zapewniających oszczędności energii.

Nie sposób nie odnieść wrażenia, że wybudowanie nowego budynku, reprezentującego od początku z założenia klasę B jest traktowane przez deweloperów jako ujemna na wizerunku. Bardzo często mamy do czynienia z paradoksem – deweloperzy budują powierzchnie klasy A, wychodząc z założenia, że czynsz będzie mógł być o ok. 2 EUR wyższy, a następnie pod wpływem przytłaczającej konkurencji dostarczonych na rynek budynków klasy A, zmuszeni są obniżyć czynsze o 2 EUR żeby przyciągnąć potencjalnych najemców.

Największe umowy najmu w budynkach biurowych klasy B w Warszawie (2012 r.)

Najemca	Budynek	Powierzchnia (mkw.)
Axel Springer	Trinity Park I	9.100
IPN	Empark Mars	6.500
Accenture	Europlex	5.800
GfK Polonia	Ludna 2	3.600
Nowa Era	Jerozolimskie Offices	3.500
Bosch-Siemens	Bosch-Siemens HQ	3.300
Polska Presse	Empark Saturn	3.200

Jak wcześniej wspomniano, w czasach naznaczonych poszukiwaniem oszczędności, klienci często określając swoje zapotrzebowanie zaznaczają, że są zainteresowani wyłącznie klasą B, oczekując stosunkowo niższej stawki czynszu. Nie oznacza to natomiast, iż są jednocześnie gotowi zrezygnować z podnoszonej podłogi, dobrej lokalizacji, czy też klimatyzacji. Z punktu widzenia potencjalnego najemcy wszystkie te elementy powinny się znaleźć na powierzchni, mogą być natomiast niższej jakości. Rezygnując z najnowszych rozwiązań technicznych i wysokiej jakości materiałów najemca z reguły spodziewa się co najmniej 25% korzystniejszych warunków finansowych. Należy jednak zaznaczyć, iż wykorzystywanie gorszej jakości materiałów nie zawsze przynosi oszczędności w długim okresie.

Udział budynków biurowych klasy B w całkowitym zasobie Warszawy wynosi obecnie ponad 65%. W pozostałych miastach Polski wartość ta jest jeszcze wyższa. Obiekty klasy B reprezentowane są przede wszystkim przez kamienice dostosowane do użytku biurowego lub budynki dostarczone na rynek w latach 1990 – 2005. W większości przypadków czynsze w takich budynkach wyrażane są w PLN i zawierają opłatę eksploatacyjną. Właściciele takich obiektów rzadko stosują współczynnik powierzchni wspólnych w kalkulacji powierzchni wynajmowanej, szczególnie iż miałby on zdecydowanie nierynkową wartość gdyby policzyć go w podręcznikowy sposób. Powierzchnie w kamienicach bądź willach mają często niższą efektywność niż przeciętny budynek biurowy typu „Lipsk”.

Jednym z bardziej istotnych kryteriów przyczyniających się do podziału klas na A i B jest wiek budynku. Nowe obiekty dostarczane na rynek są zazwyczaj reklamowane przez właścicieli jako zgodne ze standardem klasy A, niezależnie od jakości zastosowanych rozwiązań. Niewielu deweloperów wprowadza na rynek produkt od początku zaplanowany i deklarowany jako klasa B.

Za powyższy stan rzeczy jest odpowiedzialny w znacznej mierze schemat funkcjonowania deweloperów. Klasyczny proces inwestycyjny polega w dużym uproszczeniu na zakupie gruntu, realizacji budowy, pozyskaniu pełnego poziomu wynajmu, a następnie sprzedaż całego projektu inwestorowi instytucjonalnemu. Fundusze inwestycyjne są zazwyczaj zainteresowane zakupem najwyższej klasy produktów, które będą w stanie oprzeć się zużyciu w dłuższym okresie. Dlatego też deweloperom nie opłaca się realizacja budynku, który nie spełniałby oczekiwań typowego najemcy (bez podniesionej podłogi, klimatyzacji, podwieszanego sufitu, systemu BMS, zielonego certyfikatu).

Budynek biurowy, jako potencjalny produkt inwestycyjny powinien być wynajęty szybko, najlepiej wiarygodnym najemcom po jak najwyższych stawkach czynszu bazowego. Konsekwencją jest taka, że pomijając kryterium lokalizacji, prawie wszystkie powierzchnie dostarczane na rynek reprezentują klasę A według deklaracji deweloperów. W praktyce, za obiekty klasy B zwykło się uważać budynki starsze niż 10 - 15 lat, głównie ze względu na silny postęp technologiczny w ciągu ostatniej dekady.

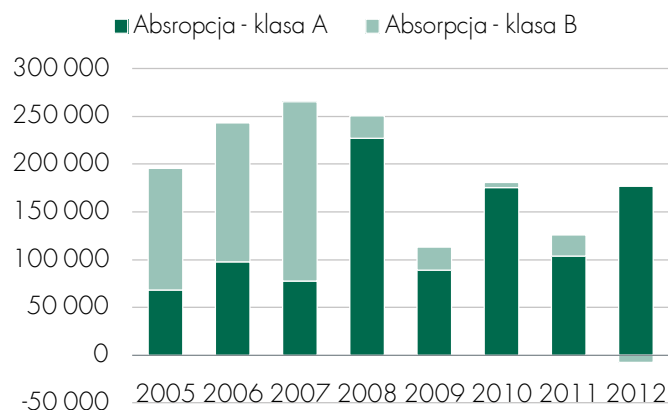
Paradoksalnie, bardzo często okazuje się, że wynajęcie nowej powierzchni biurowej klasy A jest tańsze jeśli podliczymy całkowity koszt najmu. Dzieje się tak głównie dlatego, iż w trakcie ustalania budżetu danej inwestycji deweloper rezerwuje zazwyczaj środki dla zachęcenia potencjalnych najemców. Jego celem jest przecież jak najszybsze wynajęcie powierzchni, najlepiej jeszcze przed ukończeniem obiektu, a następnie jego sprzedaż. Najemcy nowych obiektów mogą więc liczyć na szereg zachęt w postaci chociażby budżetu na wykończenie powierzchni czy też zwolnienia z czynszu, szczególnie jeśli do zawarcia kontraktu dochodzi na wczesnym etapie realizacji budynku. Oznacza to, iż oferty w nowych budynkach okazują się często dużo lepsze z punktu widzenia najemcy niż te w obiektach klasy B, gdzie budżety na wykończenie powierzchni są bez porównania niższe, o ile w ogóle są oferowane.

Opisany stan rzeczy stawia właścicieli obiektów biurowych klasy B w trudnej sytuacji. Wobec rosnącego poziomu pustostanów, należy zastanowić się jaka jest przyszłość tego segmentu rynku? Obiekty będące w posiadaniu funduszy inwestycyjnych muszą generować określony poziom dochodu, przez co znaczące obniżenie wyjściowych stawek czynszowych jest możliwe w ograniczonym zakresie.

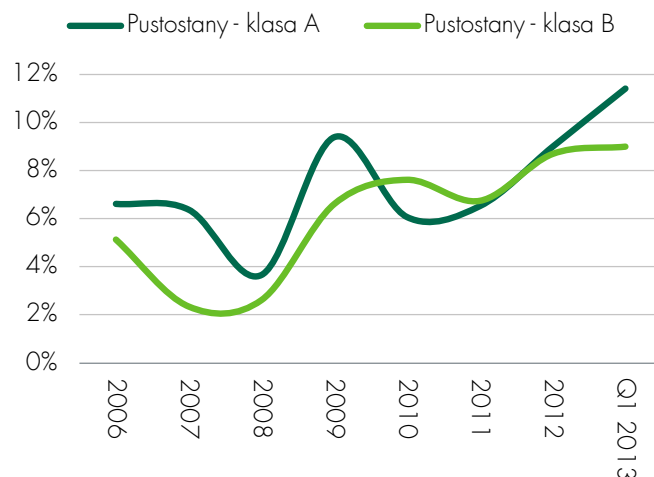
Wyróżniamy dwa istotne elementy mogące istotnie poprawić atrakcyjność starszego budynku w oczach najemcy. Pierwszym z nich są zmiany infrastrukturalne w najbliższej okolicy poprawiające atrakcyjność lokalizacji. Przykładem będą budynki położone bezpośrednio przy nowobudowanej linii metra (budynki na Powiślu czy też przy ul. Prostej). Otwarcie stacji metra w bezpośrednim sąsiedztwie pozwoli ich właścicielom podnieść czynsz o 2-3 EUR bez ponoszenia dodatkowych inwestycji. Naturalnie są to okoliczności niezależne od właścicieli budynków biurowych. Większy wpływ może mieć na takie elementy jak dostosowanie zjazdów z dróg głównych i ich jakość.

Jednak najszybszym i najbardziej efektywnym sposobem na utrzymanie racjonalnego poziomu przychodów z starszego budynku jest nieustanne dostosowywanie go do technicznych oczekiwań najemców.

Absorpcja biur w Warszawie według klasy powierzchni (w mkw.)



Poziom pustostanów w Warszawie



Zmiana funkcji budynku, popularna na zachodzie, w Polsce nie ma praktycznie zastosowania. Okazuje się, że łatwiej jest podjąć decyzję o wyburzeniu starszego obiektu i zastąpienie go nowym. W krajach Europy Zachodniej i w USA tymczasem, bardzo często zmienia się przeznaczenie starszych budynków biurowych (na przykład na akademiki). Ma to dodatkowy aspekt ekologiczny, jako swego rodzaju recykling powierzchni biurowej. Przekształcane budynki często przy okazji uzyskują certyfikat LEED albo BREEAM.

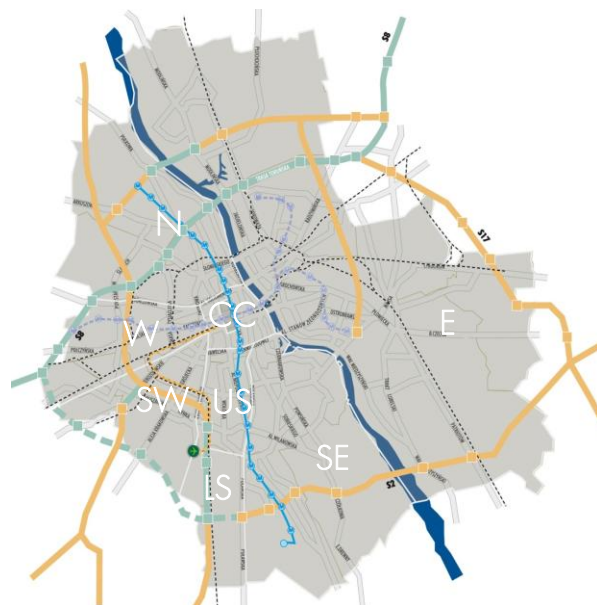
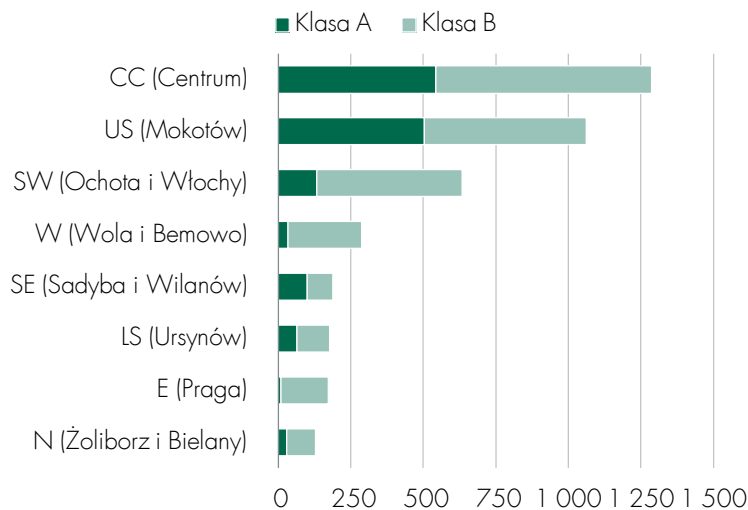
O ile w Stanach Zjednoczonych i na zachodzie Europy tzw. powierzchnie z drugiej ręki są regularnie certyfikowane, o tyle na polskim rynku proces ten dotyczy niemal wyłącznie nowych budynków. Dzieje się tak głównie ze względu na to, że koszt zdobycia certyfikatu jest zdecydowanie niższy, jeśli decyzja o staraniu się o jego przyznanie podjęta zostanie na początkowym etapie realizacji projektu. Certyfikacja istniejącej powierzchni jest droższa a czas zdobycia certyfikatu znacznie dłuższy.

Podsumowując, w związku z dynamicznym rozwojem rynku biurowego w Polsce, powierzchnia biurowa ulega szybkiemu zużyciu rynkowemu. W dłuższym okresie kwestia budynków biurowych klasy B będzie z pewnością zyskiwać na znaczeniu.

Rynek biurowy w Warszawie (1 kw. 2013)

	Klasa A	Klasa B	Razem
Zasób powierzchni biurowej (mkw.)	1.418.000	2.517.000	3.935.000
Powierzchnia biurowa w budowie (mkw.)	551.400	43.700	595.100
Powierzchnia niewynajęta (mkw.)	161.700	226.500	388.200
Poziom pustostanów	11,4%	9,0%	9,9%
Najwyższe stawki czynszu (EUR/mkw./mies.)	25 - 27	17 - 20	

Zasób stref biurowych w Warszawie w mkw. (1 kw. 2013)



KONTAKTY

Więcej informacji odnośnie rynku nieruchomości komercyjnych:

CBRE Reprezentacja Najemcy

Joanna Kalinowska

Associate Director
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8008
e: joanna.kalinowska@cbre.com

CBRE Doradztwo i Badania Rynku:

Joanna Mroczek

Director
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8061
e: joanna.mroczek@cbre.com

Konrad Heidinger

Consultant
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa
t: +48 22 544 8002
e: konrad.heidinger@cbre.com

+ FOLLOW US



[GOOGLE+](#)



[FACEBOOK](#)



WWW.CBRE.PL

Research and Consulting

Niniejszy raport został przygotowany przez Dział Doradztwa i Badań Rynku CBRE w Polsce, będący częścią CBRE Global Research and Consulting – sieci doświadczonych konsultantów oraz ekspertów zajmujących się badaniem rynku nieruchomości komercyjnych, dostarczających raporty rynkowe, prognozy ekonometryczne oraz rozwiązania doradcze dla inwestorów oraz najemców z całego świata.

Disclaimer

CBRE oświadcza, iż informacje zawarte w raportach pochodzą ze źródeł, które uważa za wiarygodne, jakkolwiek prawdziwość informacji nie została przez CBRE zweryfikowana i związku z tym CBRE nie gwarantuje ani nie zapewnia, że informacje te są prawdziwe. Jakiegokolwiek przewidywania, opinie, założenia, oszacowania zawarte w raportach zostały podane jedynie dla przykładu i nie odzwierciedlają aktualnej ani przyszłej sytuacji na rynku. Ani CBRE ani jakiegokolwiek jej reprezentant, lub pracownik CBRE nie ponosi odpowiedzialności za szkody poniesione przez Klienta powstałe na skutek wykorzystania w jakiegokolwiek sposób raportów w całości lub w części.