

Rynek nieruchomości handlowych: Utrwalanie niekorzystnych tendencji

- W trakcie 1h20 rynek charakteryzował się niską nową podażą, niskim wzrostem zasobów, ujemną absorpcją, rosnącym lecz nadal niskim współczynnikiem pustostanów oraz niską aktywnością deweloperską. Rosnące pustostany oraz słaba nowa podaż będą cechą części rynku w perspektywie średniookresowej.
- Po siedmiodniowym zamknięciu centra handlowe w okresie wiosenno-letnim powróciły do zbliżonych poziomów odwiedzalności i odzyskały zdecydowaną większość obrotów. Niemniej lockdown będzie miał długoterminowy wpływ na branżę.
- Na koniec 1h20 zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej w Polsce wyniosły 12,24 mln m², z tego 1,75 mln m² w Warszawie. Licząc r/r zasoby w kraju wzrosły o zaledwie 142 tys. m², przyrost zasobów był najniższy od początku monitorowania rynku oraz zdecydowanie niższy od średniej wieloletniej (243 tys. m²). W 1h20 zasoby wzrosły o 96,6 tys. m². Słabszy wynik był odnotowany jedynie w 1h17, wówczas wiązał się z zamknięciem sieci Praktiker.
- Przewidujemy, że do końca 2021 roczny wzrost zasobów wyniesie od 200 do 270 tys. m². W odróżnieniu od lat ubiegłych, niemal cały przyszły wzrost zasobów wystąpi poza głównymi 15 rynkami. Jest wysoce prawdopodobne, że w konsekwencji pandemii Covid-19 realizacja części obiektów zostanie opóźniona.
- W 1h20 nowa podaż wyniosła 129 tys. m² (tj. -15% r/r), pozostała jednak powyżej średniej dla pierwszej połowy roku z lat 2016-2019 (112 tys. m²). Nowa podaż silniej niż dotychczas koncentrowała się poza 15 głównymi rynkami, co jest zgodne z trendem przewidywanym na kolejne lata. Licząc 4 ostatnie kw. nowa podaż wyniosła zaledwie 232 tys. m², co było wynikiem najniższym od początku obserwacji w 2000.
- Bazując na danych PRRF przewidujemy, że zarówno w średnim jak i w długim terminie nowa podaż będzie wyhamowywać, za wyjątkiem miast najmniejszych, gdzie nadal możemy odnotowywać wzrosty. Jest jednak prawdopodobne, że epidemia Covid-19 dodatkowo zredukuje planowaną podaż istotnie poniżej poziomów przewidywanych przez PRRF (519 tys. m² w 2q20-4q21).
- Nowa podaż w 1h20 koncentrowała się w najmniejszych miastach oraz preferowała format parków handlowych. Profil nowej podaży z 1h20 jest zgodny ze strukturą nowej podaży oczekiwanej w najbliższych latach. W 1h20 odnotowano zerową nową podaż w miastach średniej wielkości.
- Nadal rozwija się sektor nieruchomości obsługujący szybkie zakupy typu convenience oraz nieujętych w statystykach obiektów o powierzchni poniżej 5 tys. m². Pełnoskalowe centra handlowe trzeciej generacji, po powstaniu Galerii Młociny w 2019, niemal zupełnie wypadły z planów deweloperów.

Departament Analiz Ekonomicznych

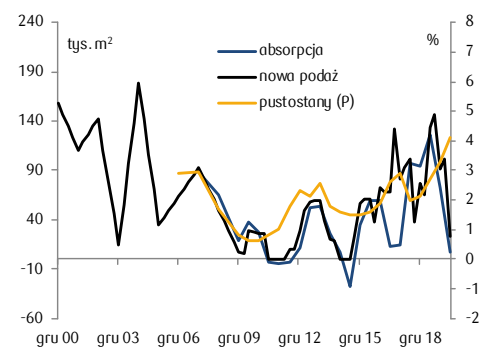
Zespół Analiz Nieruchomości
analizy.sektorowe@pkobp.pl
(22) 521 51 80

Zespół Analiz Makroekonomicznych
(uwarunkowania makro)
(22) 521 81 34

@PKO_Research

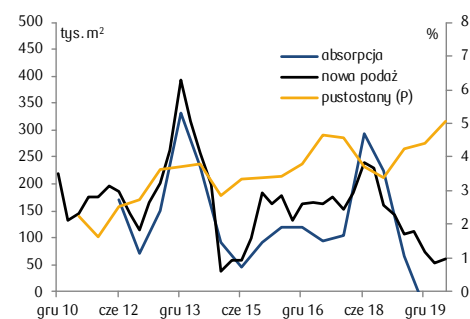
www.pkobp.pl/centrum-analiz

Najważniejsze wskaźniki - Warszawa



Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Najważniejsze wskaźniki - największe miasta



Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

- Powstające obecnie głównie w Warszawie innowacyjne lifestylowe projekty handlowo-gastronomiczno-usługowe dotychczas nie znalazły pozytywnego odbioru wśród najemców z kluczowego sektora mody, a ich wysoka ekspozycja na sektor gastronomiczny (najsilniej dotknięty przez epidemię Covid-19) powoduje, że działalność tych obiektów należy do najbardziej dotkniętych negatywnymi skutkami epidemii w 2020.

- W 1h20 monitoring absorpcji został ograniczony do siedmiu największych miast oraz Warszawy. Absorpcja na powyższych rynkach wyniosła negatywne 23 tys. m², tym samym była najsłabsza od 1h17 (jednak wówczas ujemna absorpcja była spowodowana wyjściem Praktikera z Polski).

- Przypuszczamy, że słaba absorpcja będzie również widoczna w 2h20 i mimo wyraźnego spadku nowej podaży (zwłaszcza na rynkach z monitorowaną absorpcją), bliska korelacja przyrostu powierzchni z absorpcją zostanie po wielu latach zerwana. Oznacza to, że negatywna absorpcja może stać się regularną cechą rynku.

- Epidemia Covid-19 zdecydowanie przyspieszyła strukturalne przeobrażenia w handlu wynikające z szeroko pojętego rozwoju e-commerce oraz zbiegła się z konwergencją polskiego oraz zachodnich rynków pod względem nasycenia nowoczesnymi powierzchniami handlowymi. Wszystkie te czynniki będą oddziaływać negatywnie na perspektywy absorpcji.

- Panująca sytuacja epidemiczna ma wyjątkowo negatywny wpływ na sektory gastronomii oraz rozrywki, które miały stanowić główną oś proponowanych restrukturyzacji wielu obiektów handlowych. Obecnie tego typu restrukturyzacje stanęły pod znakiem zapytania.

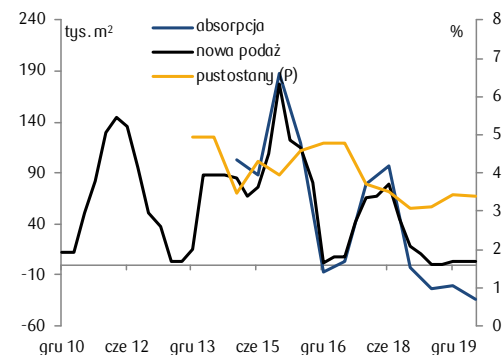
- W 1h20 współczynnik pustostanów wzrósł średnio na monitorowanych ośmiu największych rynkach o 70 pb, do 4,81% i jest to najwyższy poziom od początku prowadzenia obserwacji w 2011. Mimo wzrostów we wszystkich miastach (z wyjątkiem Poznania), współczynniki pustostanów pozostają niskie. Perspektywa ich rozwoju jest obecnie, mimo zdecydowanie ograniczonej przyszłej nowej podaży, dosyć silnie wzrostowa. Wieloletni okres niskich pustostanów zasadniczo w całym sektorze handlowym jest prawdopodobnie za nami.

- Pustostany w nieruchomościach handlowych od wielu lat były i nadal zasadniczo są na bardzo niskim poziomie. Uważamy jednak, że podobnie jak na rynkach zachodnich, będziemy stopniowo obserwować wzrost pustostanów począwszy od obiektów marginalnych. Najdłużej niskie pustostany utrzymają się w obiektach największych, w obiektach typu convenience oraz obiektach wysoce wyspecjalizowanych.

- W kolejnych latach będziemy obserwować rosnące rozwarstwienie centrów na te, które utrzymują klientelę i najemców oraz te, z których najemcy będą wychodzić. Potencjalnie będzie to w ekstremalnych sytuacjach prowadziło do zamknięcia obiektów. Zamrożenie gospodarki w wyniku epidemii Covid-19 może dodatkowo przyspieszyć proces narastania pustostanów. Nawet po ustaniu pandemii oraz poprawie sytuacji finansowej najemców, nadal pozostanie problem przyspieszenia migracji do e-commerce.

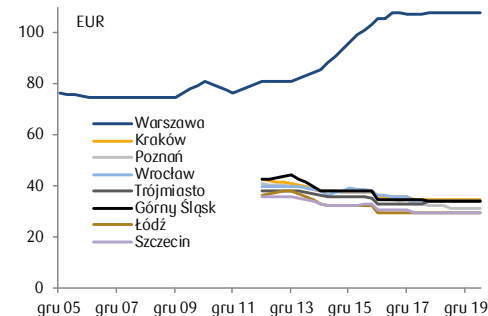
- W 1h20 czynsze efektywne (referencyjne) dla najlepszych lokali wyrażone w EUR, pozostały na niezmiennym poziomie na wszystkich rynkach. Przypuszczamy, że mimo panującej tendencji, średnie czynsze efektywne obecnie spadają.

Najważniejsze wskaźniki – 7 średnich miast



Źródło: Colliers International Polska

Najwyższe czynsze efektywne (w EUR miesięcznie za 1 m²)



Źródło: Colliers International Polska

- Średnie czynsze, które nie są przedmiotem monitoringu, również charakteryzuje tendencja spadkowa. W wyniku zastosowania rządowych wakacji czynszowych na czas zamknięcia sklepów, w trakcie renegotjacji umów najmu większość operatorów wynegocjowało obniżki czynszowe w wymiarze 20%, przeważnie na okres od 2 do 4 miesięcy.

- W naszej ocenie spadki czynszów będą potrwały dłużej niż epidemia Covid-19. Zdynamizowany przez epidemię rozwój e-commerce będzie negatywnie oddziaływał na dotychczas najbardziej dochodowy sektor mody. Pogorszenie sytuacji finansowej sektora gastronomii oraz rozrywki spowolni proces restrukturyzacji centrów handlowych w kierunku obiektów bazujących na spędzaniu czasu, a nie tylko na zakupach.

Główne czynniki szans i zagrożeń

- Kolejny lockdown spowodowałby dalsze straty finansowe po stronie operatorów centrów handlowych, może dojść do sytuacji utraty płynności finansowej słabszych operatorów. Najbardziej narażone na negatywne skutki lockdownu wydają się być centra handlowe nastawione na rozrywkę, gastronomię oraz zakupy modowe.

- Po ustaniu epidemii przewidujemy utrzymanie się ograniczonego ruchu w centrach miast spowodowanego utrzymaniem się modelu pracy hybrydowej. Centra handlowe zlokalizowane w bezpośrednim sąsiedztwie centrów biznesowych oraz hubów transportowych mogą tracić swoje dotychczasowe przewagi.

- Najbardziej narażonymi na długoterminowy odpływ klientów są centra handlowe trzeciej generacji, często marginalne zlokalizowane oraz o skali niezapewniającej pełnoskalową możliwość dokonania zakupów komparatywnych.

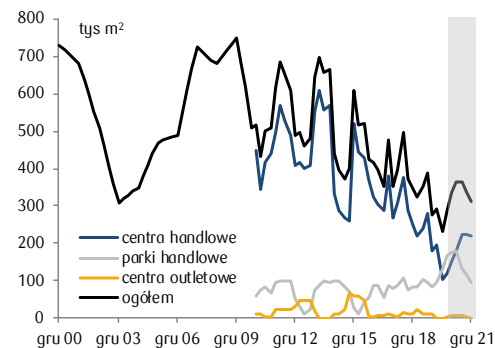
- W sytuacji gdyby sytuacja epidemiczna nie poprawiała się, a skuteczna szczepionka nie byłaby dostępna, operatorzy centrów handlowych muszą liczyć się z możliwością serii lockdownów typu „circuit break”.

- Długoterminowe zamknięcie lub ograniczenie gastronomii oraz rozrywki negatywnie wpłynie na możliwości restrukturyzacji obiektów handlowych (w kierunku zintegrowanych centrów spędzania czasu). W naszej ocenie sektor gastronomiczny stosunkowo szybko będzie wracał do obrotów sprzed okresu Covid-19, niemniej osłabieni operatorzy gastronomii ograniczą ekspansję. Sytuacja operatorów kin będzie jeszcze trudniejsza.

- Powyższe stawia pod dużym znakiem zapytania o przyszłość centrów usługowo-handlowych bazujących na silnej ofercie gastronomicznej, w dużym stopniu opierającej się na ofercie lunchowej i zakładającej nasilenie ruchu pracowników biurowych. Wiele z tych centrów w ostatnim czasie powstawało w stolicy, ich dalsza komercjalizacja wydaje się obecnie być mocno utrudniona.

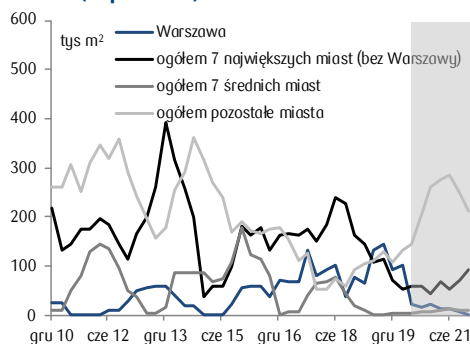
- Obiektami handlowymi najmniej narażonymi na odczuwanie negatywnych efektów epidemii Covid-19 są obiekty nastawione na zakupy codzienne. To one najmniej ucierpiały pod względem obrotów czy ruchu klientów. Tego typu obiekty stanowiły najmniejszy odsetek sklepów zamkniętych podczas lockdownu. Jest to teraz zasadniczo jedyny typ obiektu handlowego, realizowany przez deweloperów.

Nowa podaż nowoczesnej powierzchni handlowej według formatu (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska

Nowa podaż pow. handlowych w grupach miast (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska

- Głównym długoterminowym zagrożeniem dla operatorów centrów handlowych na skutek epidemii Covid-19 jest przyspieszenie procesu przechodzenia z zakupów w sklepach stacjonarnych w kierunku e-commerce. Jak dotąd, wyniki migracji do e-commerce są pozytywnie dla branży. Po silnej ekspansji w kwietniu w kolejnych miesiącach udział e-commerce w sprzedaży detalicznej zmalał. Dodatkowo ujawniają się strukturalne problemy z e-commerce. Detaliści raportują duży udział zwrotów, które często nie nadają się do wprowadzenia do ponownego obrotu.
- Ze wszystkich sektorów nieruchomości komercyjnych centra handlowe najbardziej odczuły skutki lockdownu z marca i kwietnia. W odróżnieniu od innych branż, zostały pozbawione większości przychodów czynszowych za 7 tygodni działalności. **Skutki lockdownu dla wykorzystania centrów handlowych okazały się paradoksalnie mniej wyraźne niż w przypadku sektora biurowego. Pod koniec września ich odwiedzalność wzrosła do ok 86% poziomu z 2019.**

Spis treści

1. Uwarunkowania makroekonomiczne	5
2. Zasoby	6
3. Podaż nowych powierzchni	9
4. Absorpcja.....	11
5. Pustostany	13
6. Podstawowe wskaźniki sytuacji na rynku powierzchni handlowych w monitorowanych miastach	14
7. Czysze.....	18
Spis skrótów i pojęć.....	20

Uwarunkowania makroekonomiczne

PKB w 3q20 wyraźnie odbił od pandemicznego dna (o 7,7% kw/kw są po spadku o 9,0% w 2q20). W efekcie recesja sięgająca w 2q20 8,4% r/r, w 3q20 została ograniczona do 1,6% r/r. **Wyniki krajowej gospodarki są jednymi z najlepszych w całej UE**, są też najlepsze w naszym regionie. **Druga fala pandemii sprawia, że na pierwszy plan ponownie wysuwają się wskaźniki o wysokiej częstotliwości.** Narastające zachorowania zmusiły rząd do powrotnego nałożenia części restrykcji, w tym częściowe zamknięcie galerii handlowych i obostrzenia w części branż usługowych. Dane zagregowane w nasze tygodniowe proxy PKB [PKO-PKB-T] sugerują, że w październiku i na początku listopada aktywność gospodarki nie ucierpiała istotnie wskutek drugiej fali pandemii, chociaż obniżyła się aktywność zakupowa konsumentów. Stabilizacja liczby zachorowań w połowie listopada daje nadzieję na poprawę sytuacji epidemicznej, dlatego rząd nie zdecydował się na wprowadzenie narodowej kwarantanny.

Biorąc pod uwagę bezprecedensową głębokość odnotowanej w 2q20 recesji, obserwowane dotychczas pogorszenie warunków na krajowym rynku pracy jest jedynie symboliczne. Roczny spadek zatrudnienia był w Polsce niemal najmniejszy w całej UE. Był też wyraźnie mniejszy niż odnotowany w tym czasie spadek PKB, co wskazuje na rozpowszechnienie zjawiska „chomikowania” pracy. Stopa bezrobocia rejestrowanego ustabilizowała się na poziomie 6,1% potwierdzając skuteczność działań osłonowych rządu. Działania te zostały podtrzymane w obliczu kolejnej fali obostrzeń, w konsekwencji można założyć, że pomimo ponownego pogorszenia sytuacji epidemicznej prowadzącego do ponownego ograniczenia aktywności gospodarczej, sytuacja na rynku pracy nie ulegnie istotnemu pogorszeniu.

W reakcji na kryzys wywołany pandemią **RPP obniżyła stopy procentowe** do najniższego w historii poziomu (stopa referencyjna: 0,10%) **oraz wdrożyła w życie niestandardowe narzędzia polityki pieniężnej**, skupując obligacje na rynku wtórnym (pandemiczne QE). Oczekujemy, że ultrałagodna polityka pieniężna będzie kontynuowana przez dłuższy okres, a stopy procentowe pozostaną na rekordowo niskim poziomie przynajmniej do końca 2022.

Epidemia COVID-19 wywiera bardzo duży wpływ na globalną politykę pieniężną. Główne banki centralne na świecie dokonały bezprecedensowo dużego i skoordynowanego poluzowania monetarnego połączonego z bezprecedensowym poluzowaniem polityki fiskalnej. Nastąpiła także jakościowa zmiana w polityce fiskalnej na poziomie UE i akceptacja ultrałagodnej polityki fiskalnej mającej ograniczać negatywne skutki pandemii na potencjał wzrostowy gospodarki UE.

Utrzymująca się niepewność co do dalszego przebiegu pandemii, a także jedna z najniższych realnych stóp procentowych na świecie nie sprzyjają notowaniom polskich aktywów, w tym złotego, który utrzymuje się na poziomach sugerujących wyraźne niedowartościowanie. Oznacza to, że do końca 2020 kurs złotego może się utrzymywać w okolicach 4,50 PLN/EUR. Perspektywa odbicia dynamiki PKB w 2021 powinna stabilizować notowania złotego. Złoty może jednak tymczasowo tracić w przypadku dalszych fal gwałtownego wzrostu awersji do ryzyka.

Głównym czynnikiem determinującym perspektywę gospodarki w przeciągu najbliższych miesięcy będzie rozwój drugiej fali pandemii koronawirusa i działania nakierowane na jej ograniczenie.

Rynek pracy pozostaje w stanie hibernacji, dzięki programom tarcz antykryzysowych, które istotnie poprawiły kondycję płynnościową firm, a to zredukowało potrzebę zwalniania pracowników.

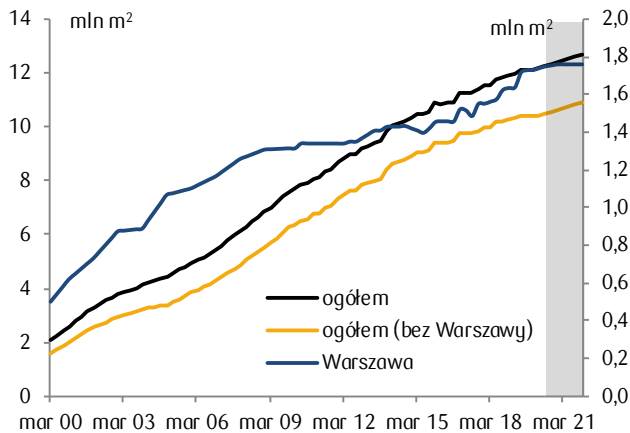
Oczekujemy, że stopy procentowe NBP pozostaną na rekordowo niskim poziomie co najmniej do końca 2022.

Epidemia COVID-19 wywiera bardzo duży wpływ na globalną politykę pieniężną.

Utrzymanie fundamentalnego niedowartościowania złotego.

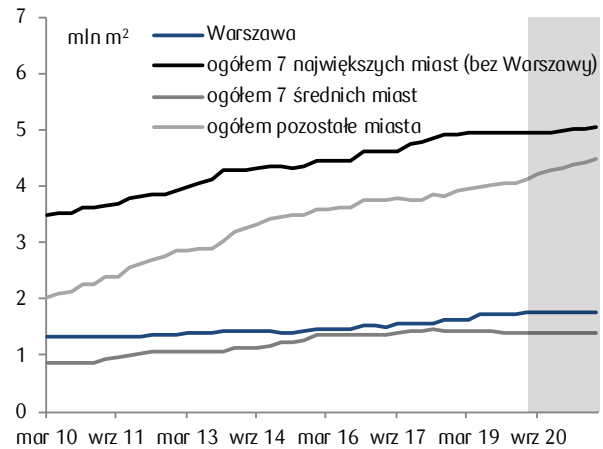
1. Zasoby

Zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej w Polsce oraz w Warszawie



Źródło: Colliers International Polska

Nowoczesne zasoby handlowe wg grupy miast



Źródło: Colliers International Polska

Na koniec 1h20 zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej (obiekty o powierzchni najmu ponad 5 tys. m²) wyniosły 12,24 mln m², z czego 1,75 mln m² w Warszawie. Licząc r/r krajowe zasoby wzrosły o zaledwie 142 tys. m² r/r (w tym o 32 tys. m² w stolicy). Przyrost zasobów licząc 4q skum był niższy od średniej wieloletniej (311 tys. m²). Przewidujemy, że do końca 2021 wzrost zasobów pozostanie osłabiony na rocznym poziomie w granicach 200-270 tys. m². Niemal cały wzrost wystąpi poza głównymi 15 rynkami.

Powolny wzrost zasobów w 1h20. Trend ten może się utrzymać dłużej.

1h20 był drugim najgorszym półroczem pod względem przyrostu, zasoby wzrosły o 97 tys. m². Oznacza to silny spadek w porównaniu z tym samym okresem poprzedniego roku (wzrost o 158 tys. m²). Spadek przyrostu nie był bezpośrednio związany z sytuacją spowodowaną pandemią. Nastąpił w wyniku redukcji sieci Tesco oraz długofalowym trendom rynkowym, które stopniowo ograniczają podaż. W dającej się przewidzieć przyszłości obecne plany deweloperskie wskazują na jedynie minimalny przyrost w 15 największych miastach.

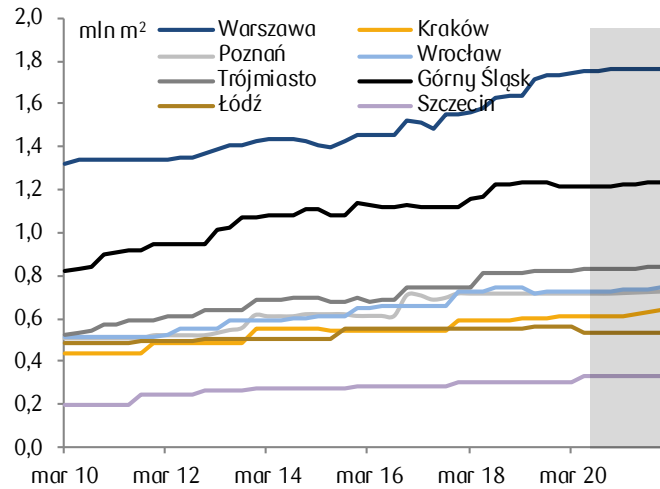
Słaby przyrost zasobów to nie tylko efekt epidemii Covid-19.

Zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej – podstawowe wskaźniki

	Zasoby - (m ²)	Udział w zasobach - (%)	Zasoby na 1000 mieszkańców	Wzrost zasobów - 1h120/2h19 (m ²)	Wzrost zasobów - r/r (m ²)	Wzrost zasobów r/r (%)	Roczny wzrost zasobów 2016-2019 (m ²)	Roczny wzrost zasobów 2020-2021 (p) (m ²)
Warszawa	1 750 907	14,31	658,24	19 230	32 390	1,88	68 809	14 895
Kraków	607 312	4,96	480,47	0	10 500	1,76	14 825	15 972
Poznań	720 785	5,89	707,35	0	0	-	26 625	4 840
Wrocław	726 403	5,94	704,56	5 100	10 400	1,45	19 200	11 350
Trójmiasto	832 476	6,80	753,37	6 930	6 930	0,84	31 638	6 325
Górny Śląsk	1 213 965	9,92	447,96	0	-22 990	-1,86	19 626	10 749
Łódź	529 600	4,33	455,77	-37 000	-37 000	-6,53	3 000	-18 500
Szczecin	335 400	2,74	431,11	30 500	30 500	10,00	6 145	15 250
Ogółem 7 największych miast (bez Warszawy)	4 965 941	40,58	547,57	5 530	-1 660	-0,03	121 059	45 986
Ogółem 8 największych miast	6 716 848	54,88	572,67	24 760	30 730	0,46	189 868	60 881
Lublin	386 837	3,16	592,40	0	0	-	15 052	3 212
Bydgoszcz	229 522	1,88	428,55	0	-20 800	-8,31	-10 650	0
Toruń	137 898	1,13	402,72	0	0	-	0	879
Białystok	214 900	1,76	410,11	-14 000	-14 000	-6,12	3 125	-7 000
Radom	128 180	1,05	344,57	0	0	-	845	0
Kielce	157 800	1,29	387,71	0	3 500	2,27	1 905	0
Częstochowa	133 591	1,09	286,06	0	0	-	0	3 608
Ogółem 7 średnich miast	1 388 728	11,35	420,70	-14 000	-31 300	-2,20	10 277	699
Ogółem 15 miast	8 105 576	66,23	539,29	10 760	-570	-0,01	200 144	61 580
centra handlowe	10 526 954	86,01	-	-42 800	-28 870	-0,27	223 850	125 736
parki handlowe	1 454 658	11,89	-	139 370	171 170	13,34	77 147	148 615
centra outletowe	257 290	2,10	-	0	0	-	10 630	2 420
Ogółem	12 238 902	100,00	318,72	96 570	142 300	1,18	311 626	276 771
Ogółem pozostałe miasta	4 133 326	33,77	416,25	85 810	142 870	3,58	111 482	215 191
Ogółem (bez Warszawy)	10 487 995	85,69	-	77 340	109 910	1,06	242 817	261 876

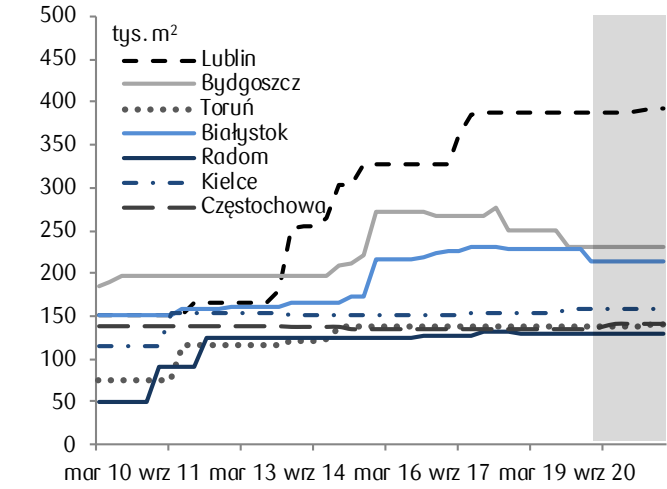
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej w Warszawie i siedmiu największych miastach



Źródło: Colliers International Polska

Zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej w siedmiu średnich miastach



Źródło: Colliers International Polska

W niniejszym raporcie określenie „nowoczesne powierzchnie handlowe” jest używane wyłącznie w odniesieniu do powierzchni monitorowanej przez PRRF¹.

Dystrybucja zasobów pozostaje stosunkowo równomierna. Ogółem nowoczesne zasoby handlowe wynosiły pod koniec 1h20 ok. 490 m² na 1000 mieszkańców terenów zurbanizowanych oraz ok. 319 m² na 1000 mieszkańców kraju ogółem. W mniejszych miastach faktyczny poziom zasobów jest większy ze względu na nieuwzględnienie w statystykach obiektów o powierzchni poniżej 5 tys. m².

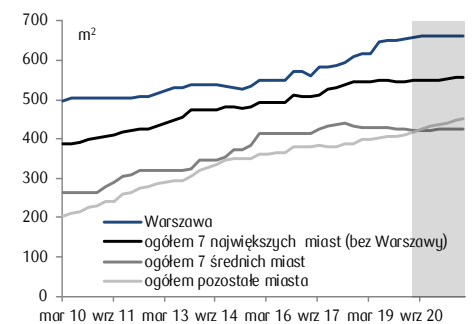
Stosunkowo równomierna dystrybucja zasobów na terenie kraju.

Zasoby nowoczesnej powierzchni handlowej – podstawowe wskaźniki

	Roczny wzrost zasobów 2016-2019		Roczny wzrost zasobów 2020-2021
	Zasoby na 1000 mieszkańców (m ²)	na 1000 mieszkańców (m ²)	na 1000 mieszkańców (p)
Warszawa	658,2	25,9	5,6
Kraków	480,5	11,7	12,6
Poznań	707,3	26,1	4,7
Wrocław	704,6	18,6	11,0
Trójmiasto	753,4	28,6	5,7
Górny Śląsk	448,0	7,2	4,0
Łódź	455,8	2,6	-15,9
Szczecin	431,1	7,9	19,6
Ogółem 7 największych miast (bez Warszawy)	547,6	13,3	5,1
Ogółem 8 największych miast	572,7	16,2	5,2
Lublin	592,4	23,1	4,9
Bydgoszcz	428,5	-19,9	0,0
Toruń	402,7	0,0	2,6
Białystok	410,1	6,0	-13,4
Radom	344,6	2,3	0,0
Kielce	387,7	4,7	0,0
Częstochowa	286,1	0,0	7,7
Ogółem 7 średnich miast	420,7	3,1	0,2
Ogółem 15 miast	539,3	13,3	4,1
Ogółem pozostałe miasta	416,2	11,2	21,7
Wszystkie miasta	490,3	12,5	11,1
Ogółem	318,7	8,1	7,2

Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

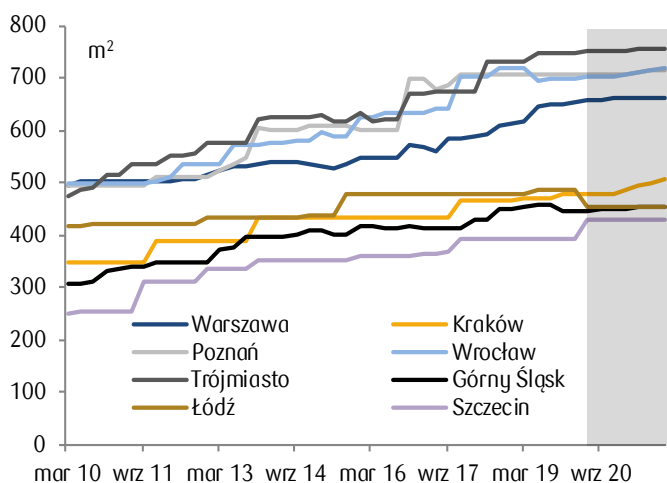
Nowoczesne zasoby handlowe na 1000 mieszkańców według grup miast



Źródło: Colliers International Polska, GUS, PKO Bank Polski

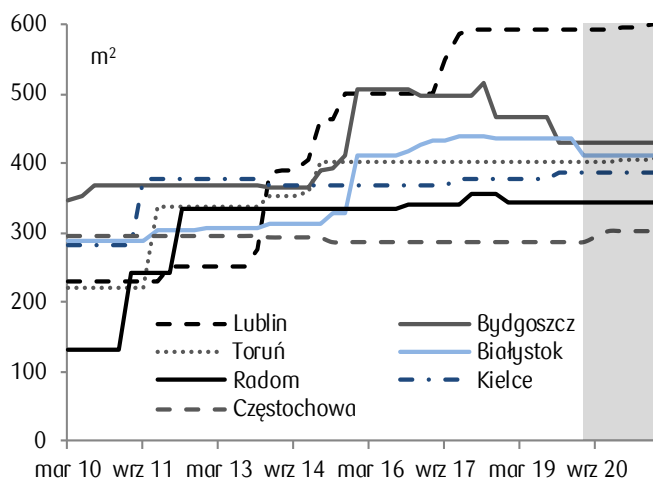
¹ Polish Retail Research Forum (PRRF) nie obserwuje całego rynku nieruchomości handlowych. Monitorowane są wszelkie obiekty handlowe o powierzchni powyżej 5 tys. m², ale z wykluczeniem obiektów wolnostojących, takich jak hipermarkety bez galerii. Zdecydowana większość hipermarketów spożywczych ze względu na towarzyszące tym obiektom galerie handlowe jest jednak klasyfikowana, jako centra handlowe.

Nowoczesne zasoby handlowe na 1000 mieszkańców w największych miastach



Źródło: Colliers International Polska, GUS, PKO Bank Polski

Nowoczesne zasoby handlowe na 1000 mieszkańców w średnich miastach



Źródło: Colliers International Polska, GUS, PKO Bank Polski

Pod koniec 1h20 największe nasycenie powierzchniami handlowymi występowało w Trójmieście, Poznaniu oraz Wrocławiu z wynikami powyżej 700 m² na 1000 mieszkańców. W aglomeracji warszawskiej po ostatnich otwarciach kilku dużych obiektów nasycenie jest wyższe od średniej dla największych aglomeracji. Należy jednak brać pod uwagę, że dane o nasyceniu na tym rynku mogą być w rzeczywistości zawyżone, gdyż prawdopodobna liczba mieszkańców aglomeracji warszawskiej jest istotnie wyższa od danych oficjalnych.

Na koniec 1h20 centra handlowe stanowiły 86% zasobów nowoczesnej powierzchni handlowej ogółem, parki handlowe -11,9%, a centra outletowe - 2,1%. W ostatnich latach wzrósł udział parków handlowych i centrów outletowych w zasobach ogółem, było to bardzo widoczne szczególnie w 1h20. Do końca 2021 przewiduje się, że struktura nowoczesnego handlu monitorowanego przez PRRF pokaże dalsze umocnienie parków handlowych.

Sytuacja na polskim rynku nieruchomości handlowych sugerowała nasycenie formatami dotychczas najbardziej rozwiniętymi, zwłaszcza centrami handlowymi, już na przełomie 2018 i 2019. Ze względu na słabo rozwinięty handel przy głównych ulicach miast oraz dobrą dotychczasową dynamikę handlu detalicznego trendy te przysły do Polski z opóźnieniem w porównaniu z Europą Zachodnią oraz USA. W wyniku epidemii Covid-19 procesy migracji handlu do e-commerce jeszcze przyspieszyły, co prawdopodobnie spowoduje dalszą znaczącą redukcję planowanej podaży handlowej.

Plany deweloperów w zakresie nowych obiektów są już mocno ograniczone, jedynie w stolicy planowane są duże obiekty handlowe trzeciej generacji (jednak z dość odległą i niepewną perspektywą realizacji). W pozostałych miastach mamy do czynienia z niewielką skalą rozbudowy istniejących obiektów, jak i budowy parków handlowych, niewielkich centrów handlowych oraz obiektów poniżej 5 tys. m². W najbliższym czasie nastąpi również silne przesunięcie nowej podaży w kierunku miast najmniejszych.

Największe nasycenie w Trójmieście, Poznaniu oraz Wrocławiu.

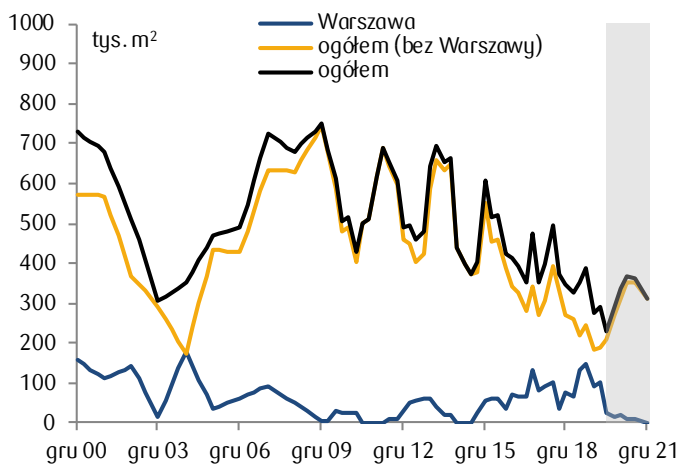
Centra handlowe dominującym formatem, jednak parki handlowe rozwijają się najszybciej.

Już przed epidemią Covid-19 plany rozwojowe sektora handlowego były ograniczone.

Obecnie nadal realizowane i planowane są mniejsze formaty typu convenience, zwłaszcza w niewielkich miastach.

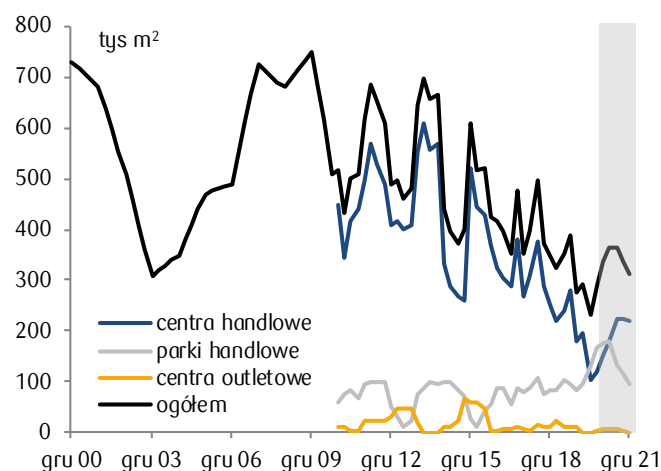
2. Podaż nowych powierzchni

Nowa podaż nowoczesnych pow. handlowych (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska

Nowa podaż nowoczesnej powierzchni handlowej według podziału na formaty (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska

Nowa podaż w 1h20 na poziomie 129 tys. m² była zdecydowanie niższa r/r, jednak nieznacznie powyżej średniej nowej podaży w pierwszej połowie roku w latach 2016-2019 (112 tys. m²).

Bazując na danych PRRF przewidujemy, że zarówno w średnim jak i długim terminie nowa podaż będzie wyhamowywać, za wyjątkiem najmniejszych miast, gdzie nadal możliwe będą wzrosty. Jest jednak prawdopodobne, że epidemia Covid-19 dodatkowo zredukuje planowaną podaż poniżej poziomów przewidywanych przez PRRF.

Struktura nowej podaży w 1h20 koncentrowała się wyraźnie na miastach najmniejszych oraz preferowała format parków handlowych. Taka struktura podaży będzie typowa w najbliższych kilku latach. W 1h20 odnotowano zerową nową podaż w miastach średniej wielkości.

W 1h20 nowa podaż była zgodna z trendem średniookresowym.

Przyszła podaż będzie wyraźnie spadać, zwłaszcza w większych ośrodkach.

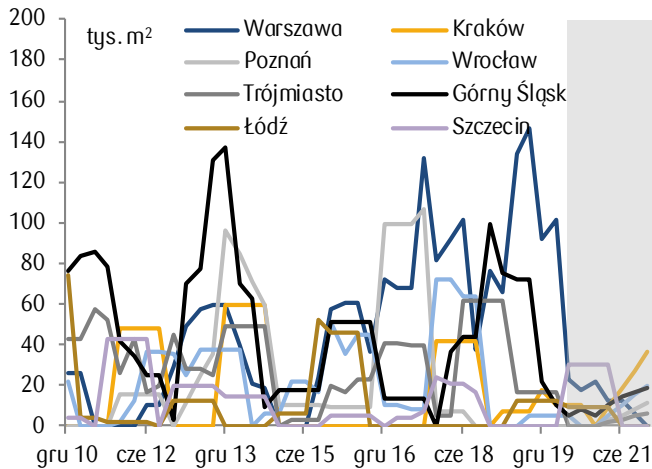
W 1h20 nowa podaż silnie koncentrowała się w najmniejszych miastach.

Nowa podaż – podstawowe wskaźniki

	Nowa podaż 2019 (m ²)	Udział w nowej podaży 2019 (%)	Roczna nowa podaż 2016-2019 (m ²)	Nowa podaż 1h20 (m ²)	Nowa podaż 1h19 (m ²)	Średnia nowa podaż 1h (2016-2019) (m ²)	Nowa podaż 2020 (p) (m ²)	Nowa podaż 2021 (p) (m ²)
Warszawa	91 660	33,4	88 580	10 000	78 500	25 700	22 000	0
Kraków	17 300	6,3	14 825	0	6 800	1 700	0	36 300
Poznań	0	0,0	28 875	0	0	0	0	11 000
Wrocław	5 300	1,9	30 700	0	0	4 625	0	20 000
Trójmiasto	16 500	6,0	35 138	0	16 500	22 450	0	6 500
Górny Śląsk	21 773	7,9	46 493	0	16 563	15 041	5 330	19 100
Łódź	12 000	4,4	3 000	9 200	12 000	3 000	9 200	0
Szczecin	0	0,0	7 325	30 500	0	875	30 500	0
Ogółem 7 największych miast (bez Warszawy)	72 873	26,5	166 356	39 700	51 863	47 691	45 030	92 900
Ogółem 8 największych miast	164 533	59,9	254 936	49 700	130 363	73 391	67 030	92 900
Lublin	0	0,0	15 000	0	0	625	0	7 300
Bydgoszcz	0	0,0	15 500	0	0	2 750	0	0
Toruń	0	0,0	0	0	0	0	0	1 998
Białystok	0	0,0	10 075	0	0	1 450	0	0
Radom	0	0,0	1 295	0	0	1 295	0	0
Kielce	3 500	1,3	875	0	0	0	0	0
Częstochowa	0	0,0	0	0	0	0	8 200	0
Ogółem 7 średnich miast	3 500	1,3	42 745	0	0	6 120	8 200	9 298
Ogółem 15 miast	168 033	61,2	297 681	49 700	130 363	79 511	75 230	102 198
centra handlowe	180 233	65,6	334 675	37 500	115 563	79 912	153 000	218 900
parki handlowe	82 450	30,0	86 333	91 940	44 650	25 833	177 208	94 118
centra outletowe	12 000	4,4	8 700	0	12 000	6 625	5 500	0
Ogółem	274 683	100,0	429 707	129 440	172 213	112 369	335 708	313 018
Ogółem pozostałe miasta	106 650	38,8	132 026	79 740	41 850	32 859	260 478	210 820
Ogółem (bez Warszawy)	183 023	66,6	341 127	119 440	93 713	86 669	313 708	313 018

Źródło: Colliers International Polska

Nowa podaż nowoczesnych pow. handlowych w największych miastach (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska

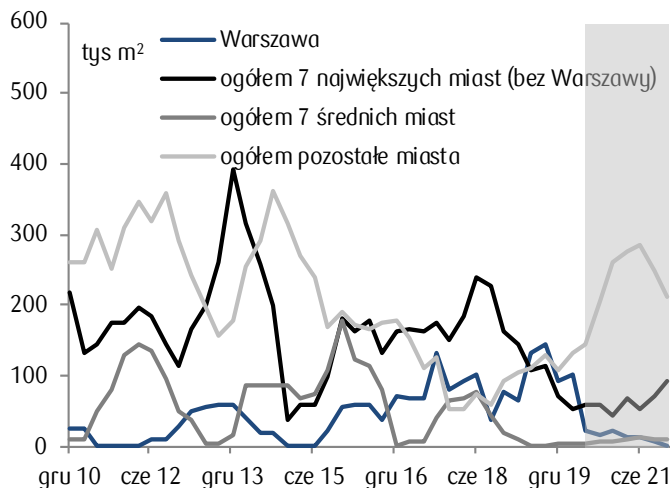
Szacujemy, że w małych miastach faktyczny poziom podaży jest istotnie wyższy, nie został jednak wychwycony przez statystyki PRRF, które nie uwzględniają obiektów poniżej 5 tys. m².

Obecnie plany budowy pełnoskalowych obiektów handlowych trzeciej generacji zostały zasadniczo porzucone z wyłączeniem rynku warszawskiego, gdzie możliwa jest realizacja jeszcze dwóch takich obiektów. Ich perspektywa jednak wydaje się odległa.

Zamrożenie handlu stacjonarnego zbiegło się oraz również nasiliło trend wzrostowy w e-commerce, który naszym zdaniem w 2020 prawdopodobnie zagospodaruje 8% sprzedaży detalicznej (wzrost z 5,6% w 2019).

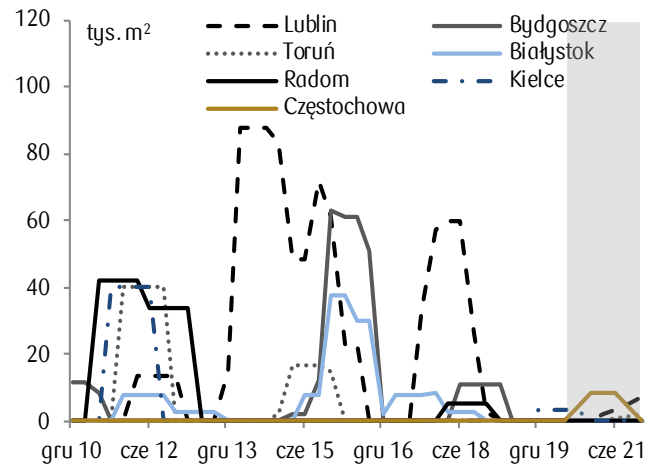
Pewne formaty ucierpiały przez epidemię tylko w nieznacznym stopniu: sektor FMCG oraz zakupów budżetowych. Niewielkie projekty handlowe obsługują powyższe sektory i obecnie są najczęściej reprezentowane w planowanej podaży. Przepuszczamy, że większość tych projektów zostanie docelowo zrealizowana, aczkolwiek realizacja niektórych została czasowo wstrzymana.

Nowa podaż pow. handlowych w grupach miast (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska

Nowa podaż nowoczesnych pow. handlowych w siedmiu średnich miastach (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska

Podaż pełnoskalowych CH trzeciej generacji została zasadniczo zakończona.

Przyszła podaż będzie koncentrowała się w formacie niewielkich CH oraz Parków Handlowych.

3. Absorpcja

Absorpcja – podstawowe wskaźniki

	Absorpcja 1h20 (m ²)	Absorpcja 1h19 (m ²)	Średnia absorpcja 1h 2016-2019 (m ²)	Absorpcja 4q skum (m ²)	Absorpcja 4q skum (poprzednie 4 kw) (m ²)	Roczna absorpcja 2016- 2019 (m ²)	Roczna absorpcja 2019 (na 1000 mieszkańców) (m ²)
Warszawa	4 588	70 065	16 253	7 003	126 317	59 987	27,2
Kraków	1 215	1 157	-544	3 912	-1 793	10 747	3,0
Poznań	-10 091	-12 974	-8 688	-8 649	-3 604	23 037	-11,3
Wrocław	-925	-31 335	-5 546	4 868	-17 797	14 179	-24,8
Trójmiasto	7 485	4 398	17 784	13 264	10 061	29 064	9,2
Górny Śląsk	-20 637	25 561	11 002	-56 406	81 756	19 502	-3,8
Łódź	-26 454	-2 657	-1 973	-20 788	-4 875	365	2,6
Szczecin	21 780	-305	2 173	21 475	1 800	7 405	-0,8
Ogółem 7 największych miast (bez Warszawy)	-27 629	-16 155	14 208	-42 325	65 548	104 299	-3,4
Ogółem 8 największych miast	-23 041	53 909	30 462	-35 322	191 865	164 286	3,5
Lublin	0	2 708	2 342	-1 161	6 001	13 341	2,4
Bydgoszcz	0	-2 503	-745	-20 218	-26 586	-8 855	-42,4
Toruń	0	0	1 316	689	-689	1 540	2,0
Białystok	-13 412	1 435	1 309	-17 074	793	2 547	-4,3
Radom	0	-385	967	0	-3 728	2 001	-1,0
Kielce	0	-1 234	-60	4 037	-617	2 407	6,9
Częstochowa	0	-534	-1 404	-534	534	-1 172	-2,3
Ogółem 7 średnich miast	-13 412	-513	3 725	-34 261	-24 293	11 808	-6,5
Ogółem 15 miast	-36 453	53 396	34 186	-69 584	167 572	176 095	1,3

Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Ze względu na Covid-19 w 1h20 monitoring absorpcji został ograniczony do 8 największych miast. Łączna absorpcja na powyższych rynkach wyniosła minus 23 tys. m². Tym samym absorpcja była najniższa w historii za wyjątkiem 1h17 (wtedy negatywna absorpcja zbiegła się z wyraźnym zaraportowanym spadkiem zasobów, tj. zamknięciem Praktikera.)

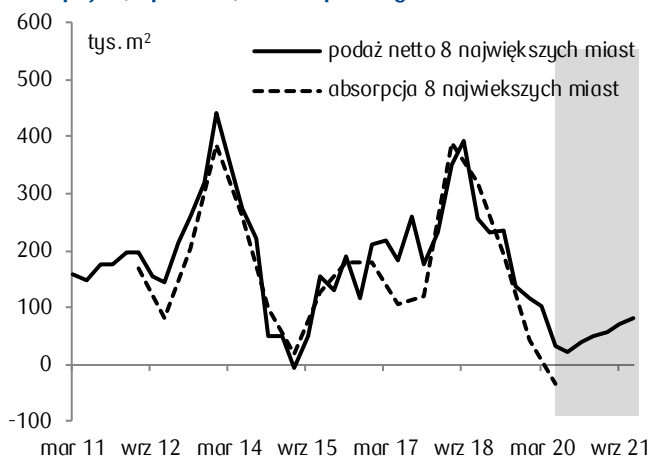
Niski poziom absorpcji jest stosunkowo normalnym zjawiskiem w pierwszej połowie roku. Zwykle na monitorowanych rynkach absorpcja w tej części roku jest mocno ograniczona (przeważnie bardziej od podaży netto). W tym roku przypuszczamy, że słaba absorpcja będzie również widoczna w 2h20.

Od wielu lat roczny przyrost powierzchni handlowej pozostaje mocno skorelowany z absorpcją (por. wykresy poniżej). Przypuszczamy, że mimo wyraźnego spadku nowej podaży korelacja ta zostanie trwale rozerwana.

W 1h20 absorpcja wyjątkowo niska.

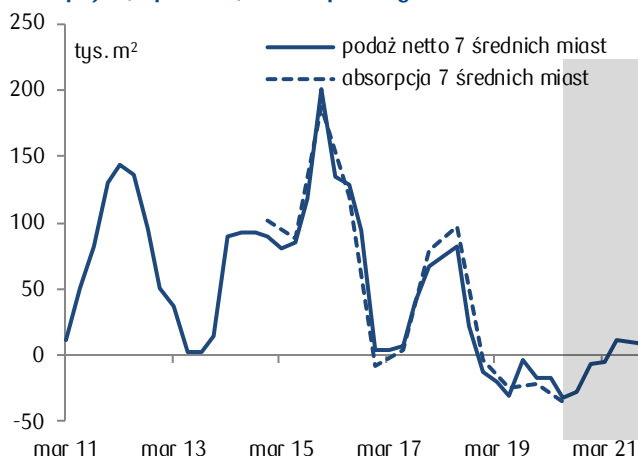
Słaba absorpcja w 1h roku jest normalnym zjawiskiem, tym razem oczekujemy trwałego osłabienia absorpcji oraz zerwania korelacji pomiędzy wzrostem zasobów a absorpcją.

Absorpcja (4q skum.) na tle podaży netto



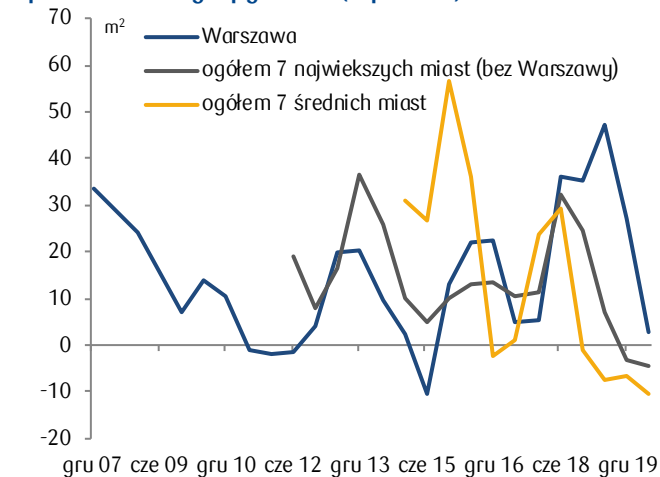
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Absorpcja (4q skum.) na tle podaży netto



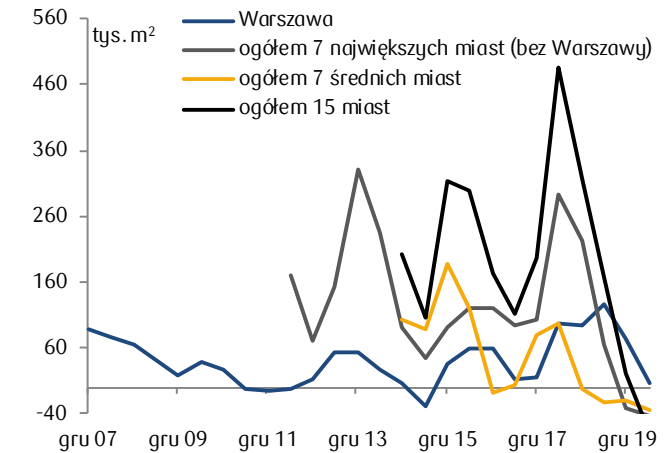
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Absorpcja w Polsce w m² na jednego mieszkańca z podziałem na grupy miast (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Absorpcja w podziale na grupy miast (4q skum.)



Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

W kolejnych kwartałach przy niskiej planowanej nowej podaży na 15 monitorowanych rynkach, absorpcja pozostanie negatywna.

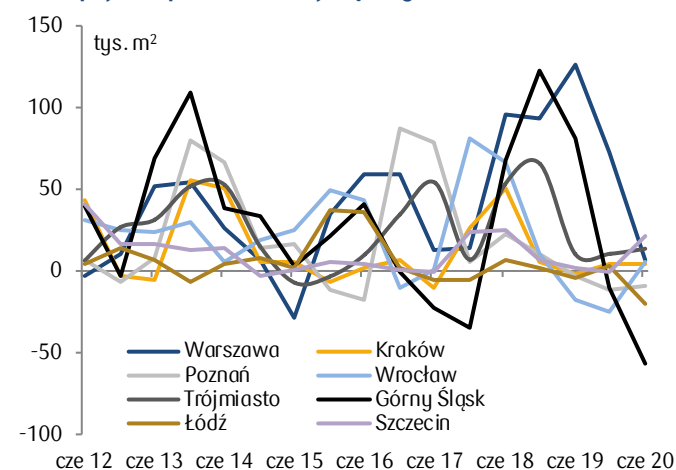
Epidemia Covid-19 zdecydowanie przyspieszyła strukturalne przeobrażenia w handlu wynikające z szeroko pojętego rozwoju e-commerce, jak i stopniowego zrównywania się polskiego rynku handlu detalicznego z rynkami detalicznymi krajów Zachodniej Europy. **Powrót dynamiki sprzedaży detalicznej do poziomów sprzed epidemii Covid-19 prawdopodobnie nie wystarczy, aby zapewnić pozytywną absorpcję na większości rynków.**

Obecna szybka ścieżka rozwoju e-commerce prawdopodobnie będzie miała coraz większy wpływ na strukturę absorpcji powierzchni handlowych. **Operatorzy zasobów starali się zapobiegać powstawaniu niedoboru popytu m.in. poprzez profilowanie istniejących oraz planowanych zasobów w kierunku gastronomii i rozrywki. Epidemia Covid-19 miała jednak wyjątkowo negatywny wpływ na te sektory. W długim terminie sytuacja może poprawić się, jednak przeprofilowanie zasobów może odbić się negatywnie na potencjale generowania przychodów przez obiekty handlowe, gdyż zwłaszcza najemcy oferty rozrywkowej nie są skłonni płacić czynszów na poziomie najemców modowych.**

Absorpcja zostanie niska również w przyszłości.

Trudna sytuacja rozrywki oraz gastronomii będzie utrudniała rekomercjalizację wielu obiektów.

Absorpcja (4q skum.) w największych miastach



Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

4. Pustostany

Pustostany – podstawowe wskaźniki

	Współczynnik pustostanów 1h20 (%)	Dynamika współ. pustostanów 1h20/2h19 (pp)	Dynamika współ. pustostanów r/r (pp)	Średni współczynnik pustostanów (2016-2019) (%)	Pustostany 1h20 (m2)	Przyrost pustostanów 1h20/2h19 (m2)	Przyrost pustostanów r/r (m2)
Warszawa	4,10	0,80	1,40	2,39	71 787	14 642	25 387
Kraków	5,90	-0,20	1,00	4,34	35 831	-1 215	6 588
Poznań	6,80	1,40	1,20	5,00	49 013	10 091	8 649
Wrocław	5,00	0,80	0,70	3,71	36 320	6 025	5 532
Trójmiasto	3,90	-0,10	-0,80	3,74	32 467	-555	-6 334
Górny Śląsk	5,30	1,70	2,80	3,91	64 340	20 637	33 416
Łódź	4,00	-1,60	-2,60	4,61	21 184	-10 546	-16 212
Szczecin	3,60	2,50	2,60	1,94	12 074	8 721	9 025
Ogółem 7 największych miast (bez Warszawy)	5,06	0,66	0,82	4,02	251 230	33 159	40 665
Ogółem 8 największych miast	4,81	0,70	0,97	3,62	323 017	47 801	66 052
Lublin	3,10	0,00	0,30	3,67	11 992	0	1 161
Bydgoszcz	4,00	0,00	0,10	4,50	9 181	0	-582
Toruń	0,70	0,00	-0,50	1,81	965	0	-689
Białystok	4,20	0,00	1,60	3,36	9 026	-588	3 074
Radom	1,90	0,00	0,00	5,40	2 435	0	0
Kielce	2,30	0,00	-0,40	2,52	3 629	0	-537
Częstochowa	7,50	0,00	0,40	6,11	10 019	0	534
Ogółem 7 średnich miast	3,40	-0,01	0,28	3,87	47 248	-588	2 961
Ogółem 15 miast	4,57	0,58	0,85	3,66	370 265	47 213	69 014

Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Ze względu na sytuację epidemiczną na koniec 1h20 dokonano pomiaru pustostanów jedynie w ośmiu największych miastach, w tym w Warszawie. W 1h20 współczynnik pustostanów wzrósł średnio na tych rynkach o 70 pb, do 4,81%, jest to najwyższy poziom od początku prowadzenia badań w 2011.

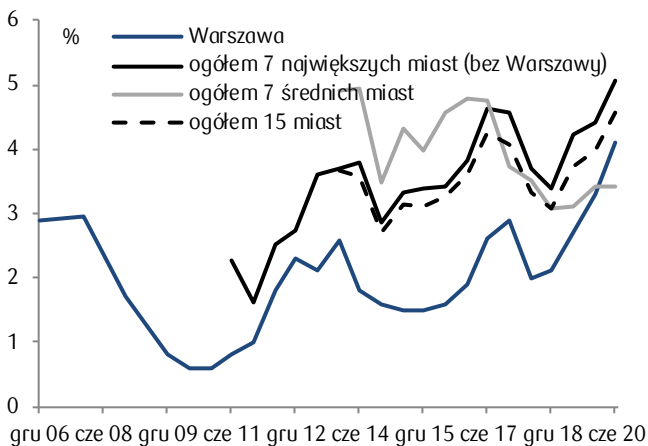
Najgorszą sytuację pod względem pustostanów odnotowano w Poznaniu, który jest obecnie rynkiem z największą nadpodażą, zwłaszcza w obszarze centralnym.

Pewne ruchy w pustostanach w 2q20 związane były z redukcjami powierzchni supermarketów Tesco oraz innymi zmianami w raportowaniu zasobów. Bez tych zmian wzrost pustostanów byłby głębszy. Wyniki raportowanych pustostanów zostały wsparte również przez zamknięcie Centrum Handlowego Sukcesja w Łodzi, gdzie występował znaczny pustostan, a który obecnie jest nieuwzględniony.

Pustostany wzrosły znacznie i są obecnie najwyższe od co najmniej 2011.

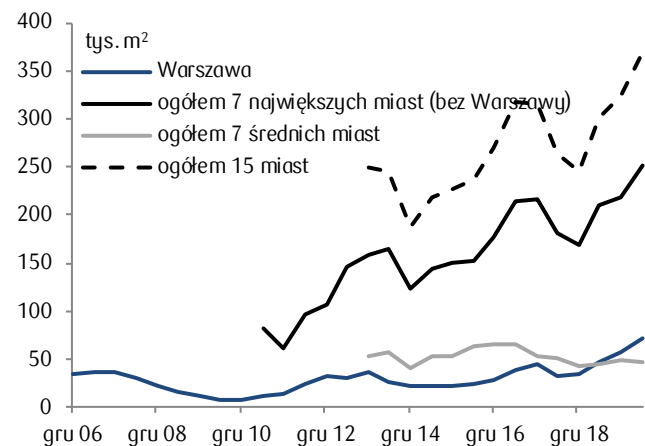
Gdyby nie pewne ruchy w zasobach, wzrost pustostanów byłby bardziej wyraźny.

Współczynnik pustostanów w Polsce z podziałem na grupy miast



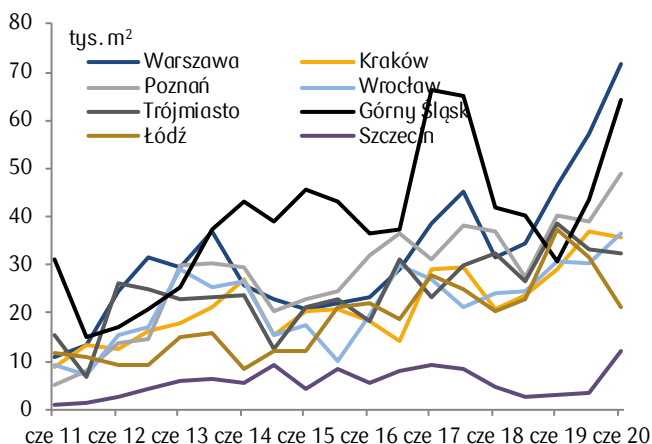
Źródło: Colliers International Polska

Powierzchnia pustostanów w Polsce z podziałem na grupy miast



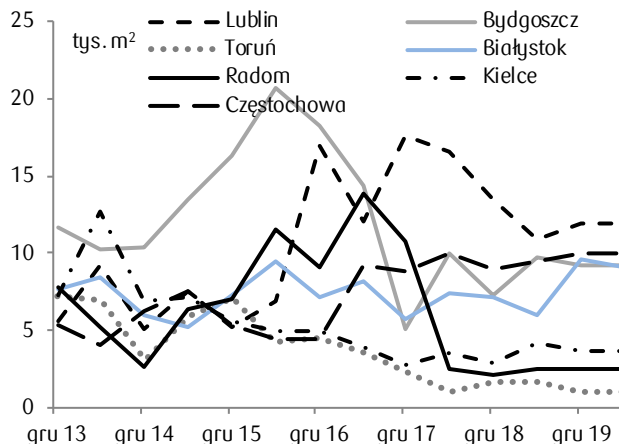
Źródło: Colliers International Polska

Powierzchnia pustostanów w ośmiu największych miastach



Źródło: Colliers International Polska

Powierzchnia pustostanów w siedmiu średnich miastach



Źródło: Colliers International Polska

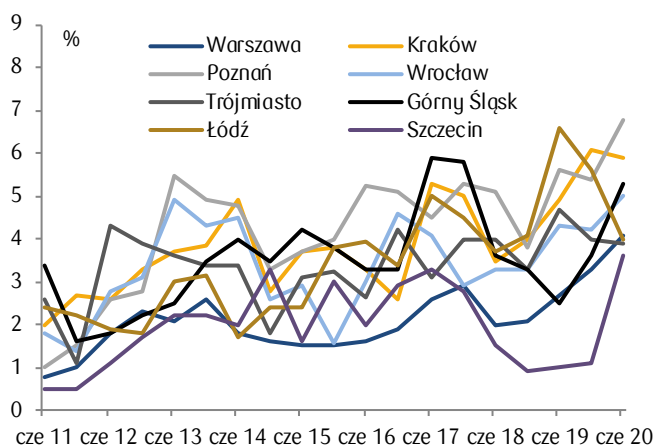
Mimo wzrostów we wszystkich miastach, za wyjątkiem Poznania, współczynniki pustostanów pozostają niskie. Perspektywa ich dynamiki jest obecnie silnie wzrostowa. Zmienia to naszą perspektywę sprzed roku, która wskazywała na utrzymanie się stabilizacji pustostanów. Czynnikiem hamującym przyszłe wzrosty jest jednak ogólne ograniczenie podaży, w tym zasadniczy brak przyszłej podaży pełnoskalowych centrów handlowych.

W obliczu trwałego ograniczenia nowej podaży po ustaniu epidemii Covid-19 istotnym czynnikiem mającym wpływ na przyszły poziom pustostanów będzie długoterminowy wpływ e-commerce na zachowania konsumenckie oraz przyszły model spędzania wolnego czasu. Przykład płynący z krajów o większym stopniu rozwoju e-commerce sugeruje, że nawet niemal zupełne ograniczenie nowej podaży nie jest wystarczające, aby uchronić rynek przed występowaniem rosnących pustostanów strukturalnych.

Obecnie jedynie w Poznaniu pustostany mają charakter strukturalny. Sytuacja będzie się jednak pogarszać.

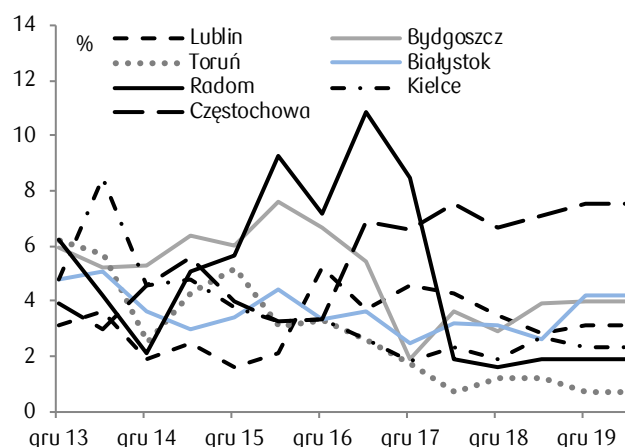
Rozwój e-commerce będzie prawdopodobnie prowadził do wzrostów pustostanów strukturalnych.

Współczynnik pustostanów w ośmiu największych miastach



Źródło: Colliers International Polska

Współczynnik pustostanów w siedmiu średnich miastach

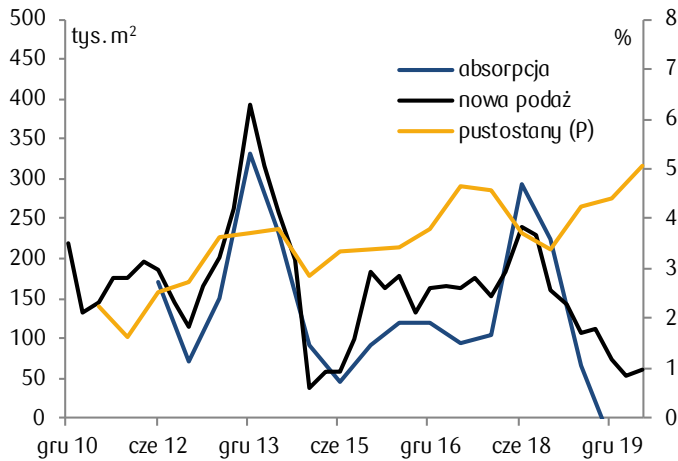


Źródło: Colliers International Polska

5. Podstawowe wskaźniki sytuacji na rynku powierzchni handlowych w monitorowanych miastach

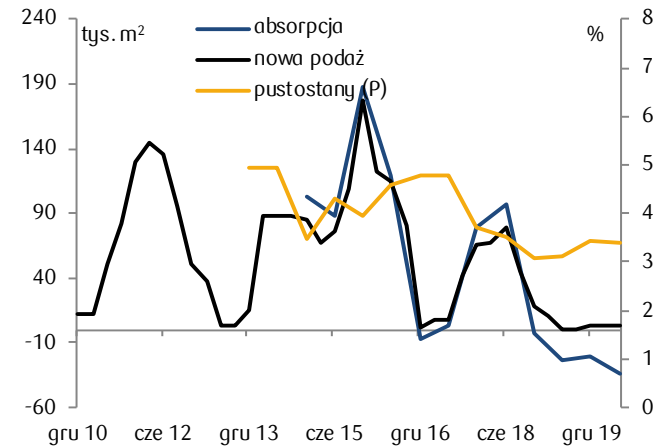
Poniższe wykresy przedstawiają współczynnik pustostanów na poszczególnych rynkach wraz z podażą nowych powierzchni oraz absorpcją powierzchni.

Największe miasta



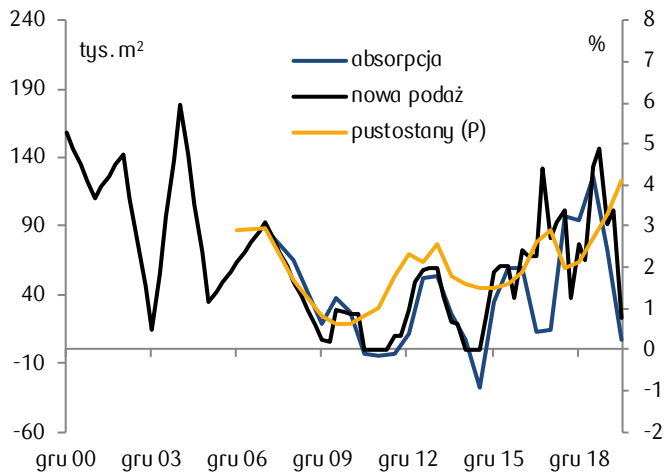
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Siedem średnich miast



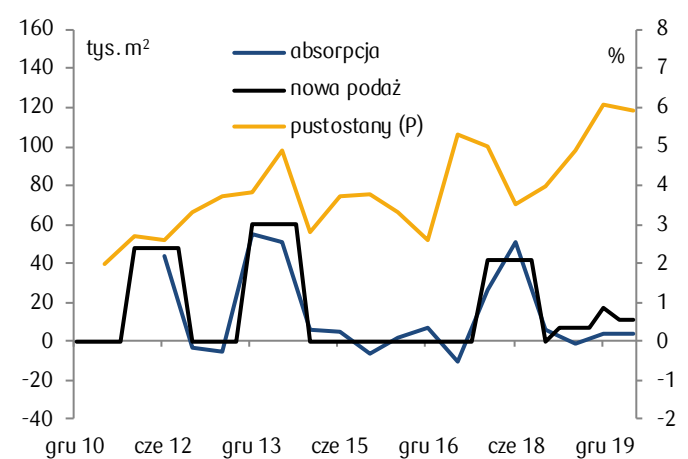
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Warszawa



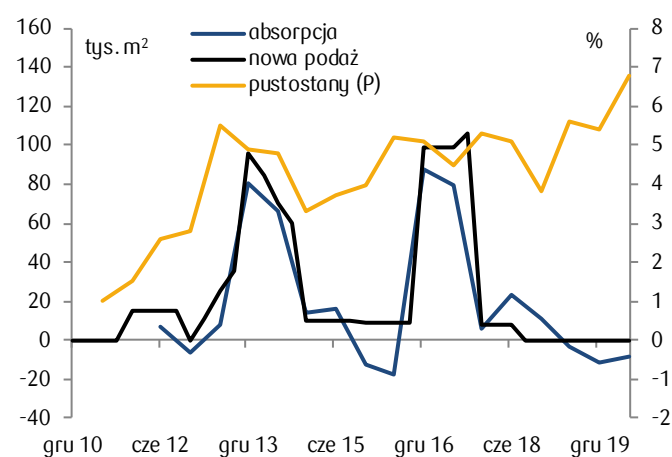
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Kraków



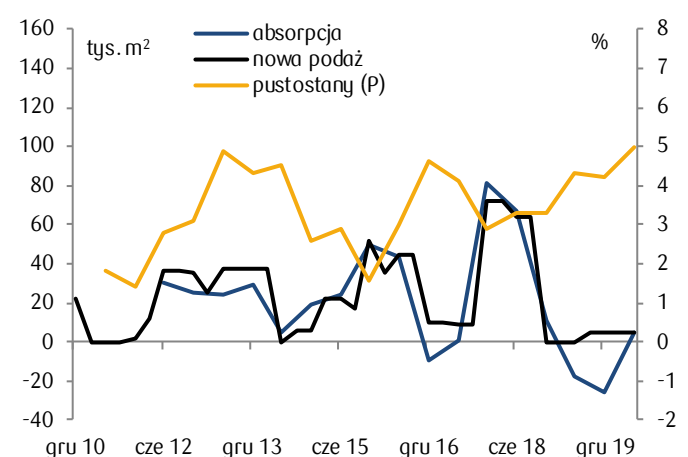
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Poznań



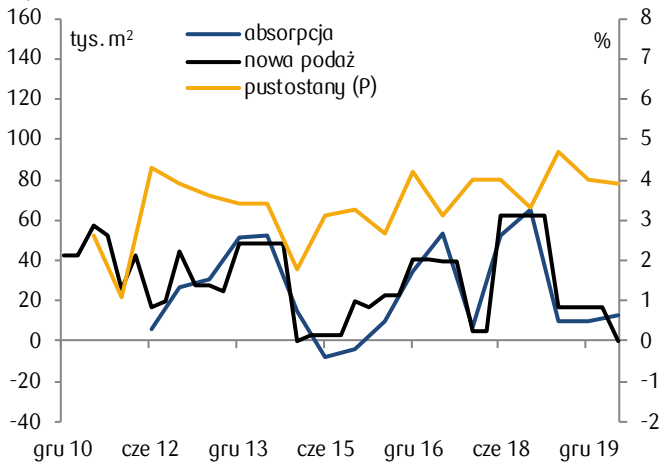
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Wrocław



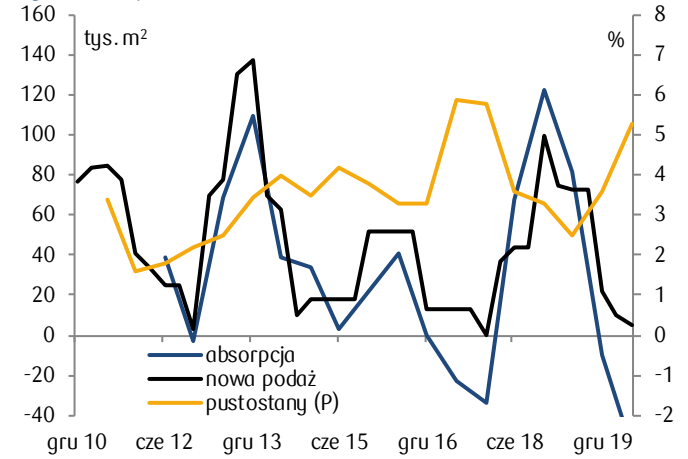
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Trójmiasto



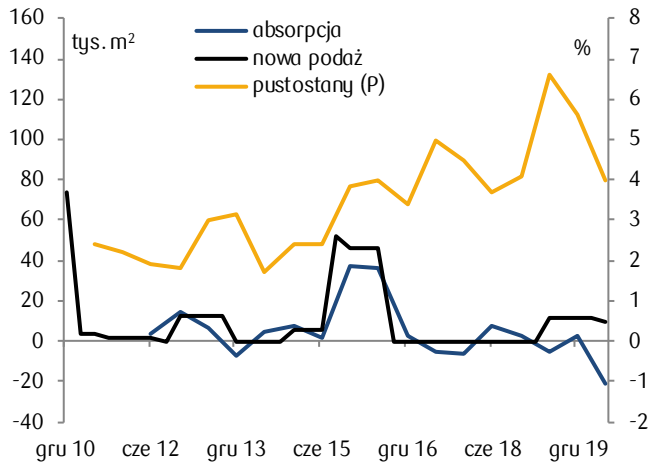
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Aglomeracja katowicka



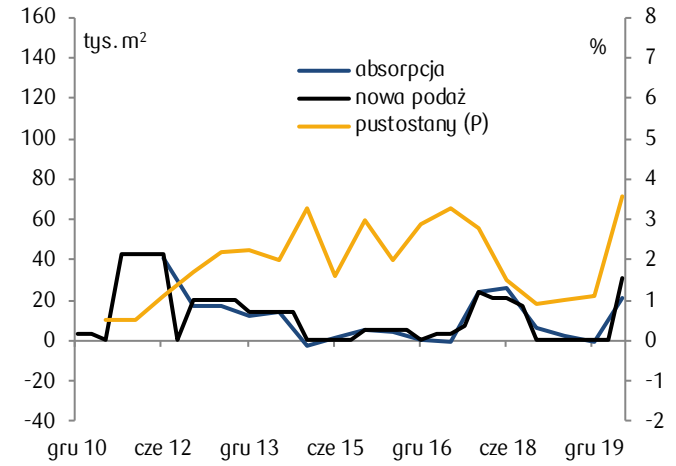
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Łódź



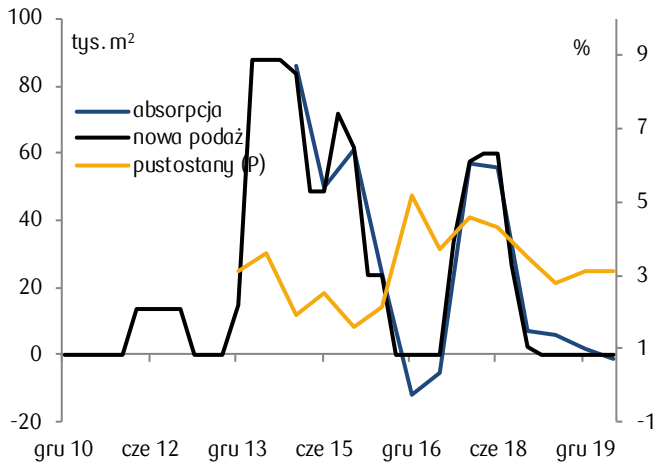
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Szczecin



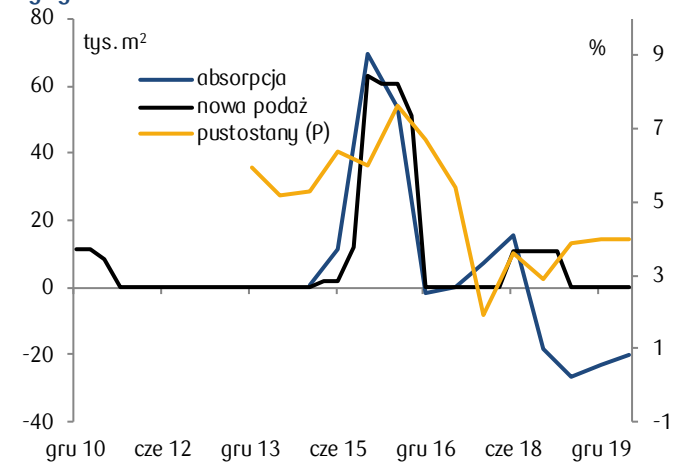
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Lublin



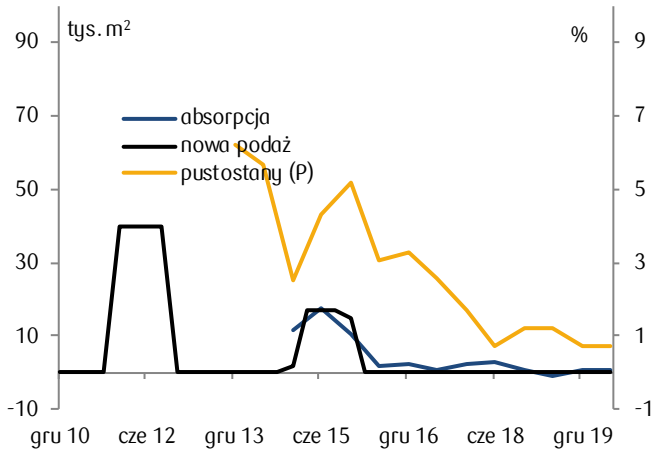
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Bydgoszcz



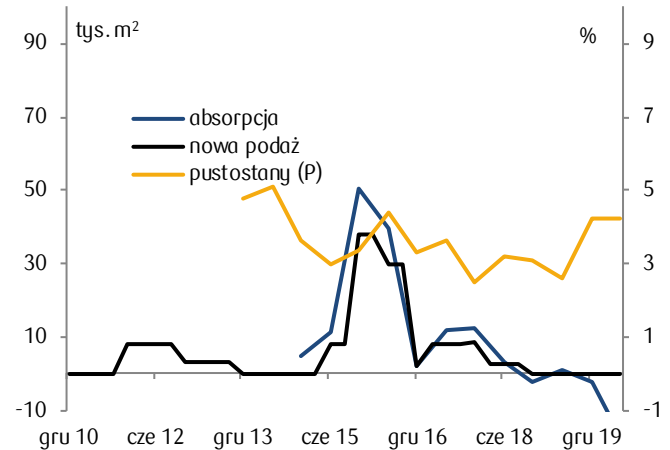
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Toruń



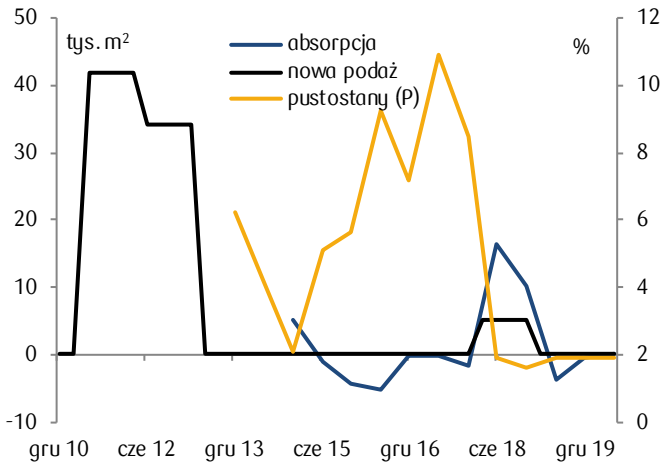
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Białystok



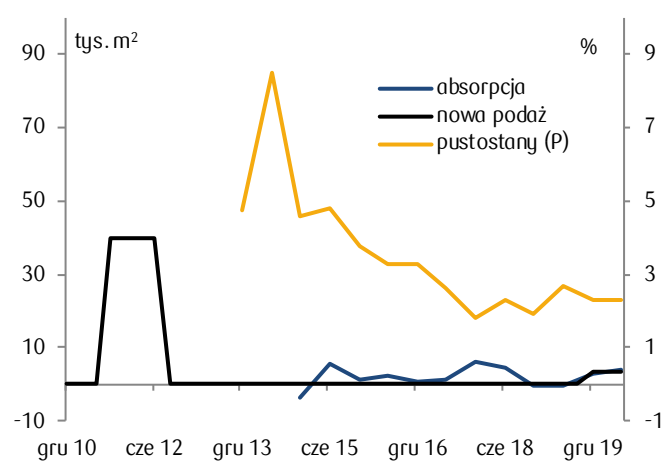
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Radom



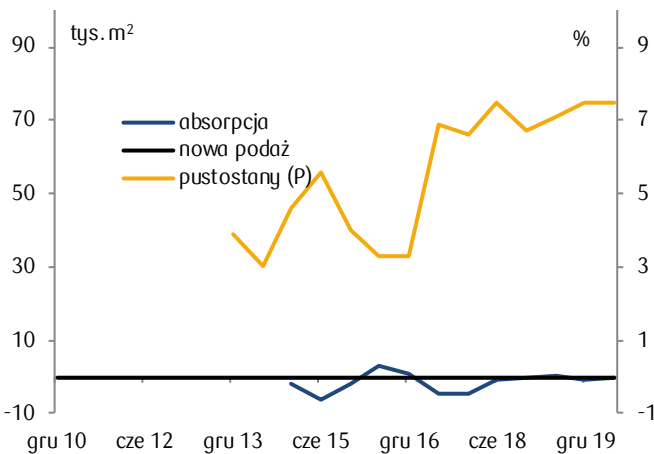
Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Kielce



Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

Częstochowa



Źródło: Colliers International Polska, PKO Bank Polski

6. Czynsze

Czynsze – podstawowe wskaźniki

	Miesięczne czynsze wywoławcze (EUR)	Miesięczne czynsze efektywne (EUR)	Dynamika czynszów efektywnych r/r (%)	Dynamika czynszów efektywnych 2h19/1h19 (%)
Warszawa	120,0	108,0	0,0	0,0
Kraków	41,0	34,9	0,0	0,0
Poznań	37,0	31,5	0,0	0,0
Wrocław	40,0	34,0	0,0	0,0
Trójmiasto	40,0	34,0	0,0	0,0
Górny Śląsk	40,0	34,0	0,0	0,0
Łódź	35,0	29,8	0,0	0,0
Szczecin	35,0	29,8	0,0	0,0
Lublin	29,0	23,2	0,0	0,0
Bydgoszcz	33,0	26,4	0,0	0,0
Toruń	33,0	26,4	0,0	0,0
Białystok	29,0	23,2	0,0	0,0
Radom	27,0	21,6	0,0	0,0
Kielce	25,0	20,0	0,0	0,0
Częstochowa	29,0	23,2	0,0	0,0

Źródło: Colliers International Polska

W 1h20 czynsze efektywne (referencyjne) dla najlepszych lokali wyrażone w EUR pozostały na niezmiennym poziomie na wszystkich rynkach. Przypuszczamy, że mimo utrzymania się czynszów referencyjnych na niezmiennym poziomie, średnie czynsze efektywne obecnie spadają.

W wyniku zastosowania rządowych wakacji czynszowych na czas zamknięcia sklepów w trakcie renegocjacji umów najmu większości operatorów wynegocjowało obniżki czynszowe o 20% przeważnie na okres od 2 do 4 miesięcy.

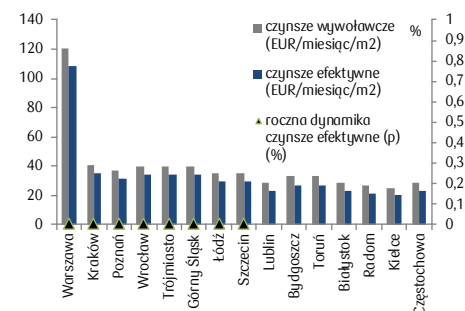
Czynsze charakteryzują się znacznym zróżnicowaniem pomiędzy Warszawą i pozostałymi rynkami². Szczególnie dużą różnicę obserwujemy w sub-sektorze najlepszych lokali handlowych. W przypadku innych typów lokali różnica pomiędzy Warszawą a regionami jest istotnie mniejsza – jednak obecnie nie są prowadzone systematyczne dokładne badania ich poziomu.

Zróżnicowanie pomiędzy Warszawą a pozostałymi rynkami wynika *de facto* z braku od 2007 podaży nowych powierzchni na rynku obiektów typu prime. Naszym zdaniem obiekty zlokalizowane w centrach miast, często przy głównym dworcu kolejowym oraz przy skupisku obiektów biurowych, mogą być dosyć silnie narażone na długofalowe obniżki czynszów.

W obiektach handlowych efektywne czynsze transakcyjne są o ok. 15% niższe od czynszów wywoławczych. W Warszawie ze względu na wyjątkowo niski współczynnik pustostanów różnica ta stanowi około 10%, a relacja ta dotychczas pozostawała stabilna. Jednak w naszej ocenie niebawem raportowane rozwarstwienie rozpocznie ścieżkę wzrostową.

Przed wybuchem pandemii Covid-19 dla Warszawy dla najbliższych kilku lat przewidywaliśmy stabilny, ewentualnie łagodnie spadkowy przebieg krzywej czynszów dla najlepszych lokali.

Miesięczne czynsze efektywne oraz wywoławcze na wiodących rynkach



Źródło: Colliers International Polska

W 1h19 czynsze pozostawały stabilne na niemal wszystkich rynkach.

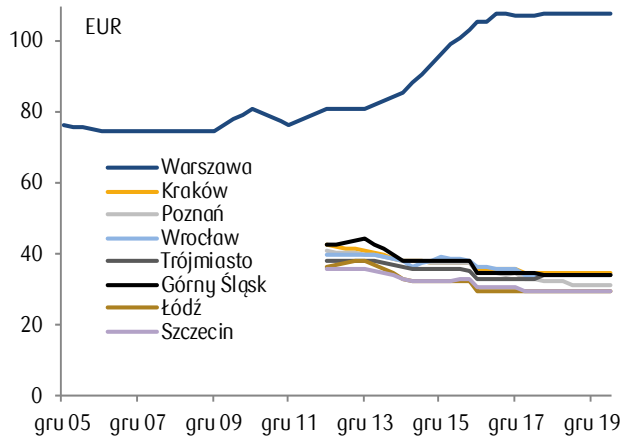
Widoczny długoterminowy trend spadkowy czynszów w miastach regionalnych. W Warszawie czynsze pozostają w trendzie bocznym.

Zróżnicowanie pomiędzy Warszawą, a regionami w przypadku czynszów referencyjnych pozostaje duże. Pod względem średnich czynszów różnice są mniejsze.

Czynsze efektywne pozostają około 15% poniżej czynszów wywoławczych.

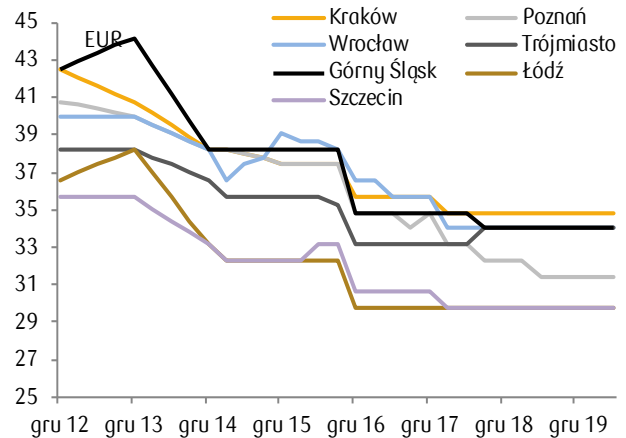
² Monitorowane przez PINK czynsze dotyczą najlepszych lokali handlowych o pow. najmu 100-150 m² z przeznaczeniem na modę. Czynsze za takie lokale potrafią być wielokrotnie wyższe niż czynsze za lokale dla najemców typu anchor lub supermarket. Dla większych lokali zróżnicowanie w poziomie czynszów pomiędzy Warszawą oraz miastami regionalnymi nie jest formalnie monitorowane, ale zróżnicowanie tych czynszów jest istotnie mniejsze.

Najwyższe czynsze efektywne w EUR miesięcznie za 1 m²



Źródło: Colliers International Polska

Najwyższe czynsze efektywne w EUR miesięcznie za 1 m² w siedmiu największych miastach



Źródło: Colliers International Polska

W naszej ocenie prawdopodobieństwo przyszłych spadków czynszów jest wysokie. Tendencja spadkowa zlokalizowana jest zarówno w obiektach znajdujących się w ścisłym centrum miasta, jak i tych drugorzędnych. Najbezpieczniej-se są centra handlowe typu convenience oraz retail park.

W miastach regionalnych, mimo zatrzymania nowej podaży, przewidujemy od-czuwalne spadki czynszów, które mogą ominąć jedynie najbardziej wiodące obiekty, o ile nie są silnie nakierowane na ruch klientów płynący z transportu pu-blicznego oraz pracowników biurowych. Spadki czynszów w drugorzędnych obiek-tach prawdopodobnie będą dosyć wyraźne.

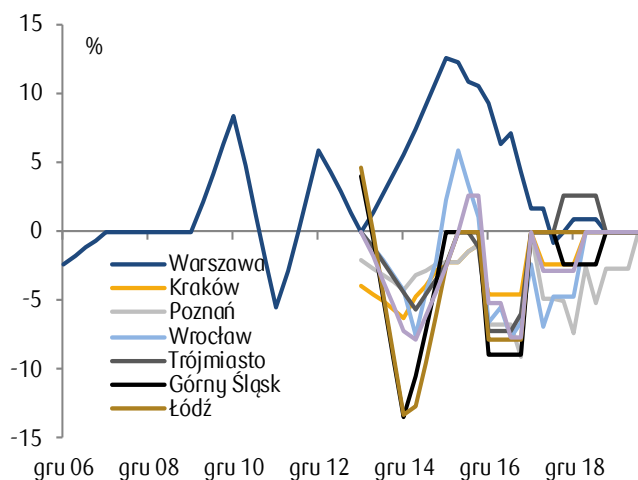
W naszym przekonaniu spadki czynszów będą trwalsze od epidemii Covid-19. Zdynamiczowany przez sytuację epidemiczną rozwój e-commerce będzie nega-tywnie oddziaływał na dotychczas najbardziej dochodowy sektor modowy. Po-gorszenie sytuacji finansowej sektora gastronomii oraz rozrywki spowolni pro-ces restrukturyzacji centrów handlowych w kierunku obiektów bazujących na spędzaniu czasu, a nie tylko na zakupach.

Czynsze referencyjne pozostawały stabilne w 1h20, jednak przewidujemy ich spadki.

Spadki prawdopodobnie wystąpią zarówno w regionach, jak i w stolicy.

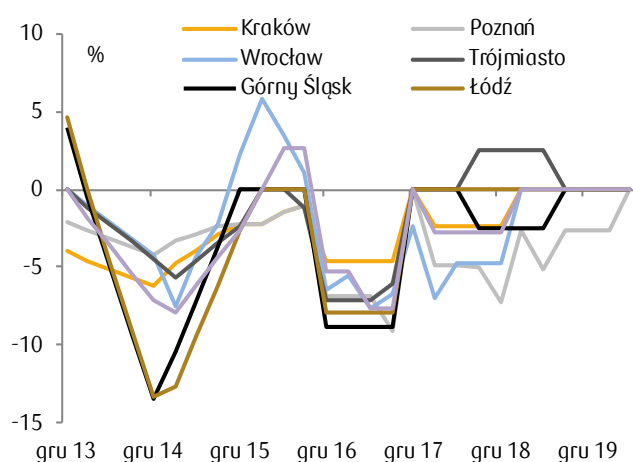
Presja na czynsze prawdopodobnie będzie trwalsza niż trwanie epidemii Covid-19.

Roczna dynamika zmian najwyższych czynszów efektywnych



Źródło: Colliers International Polska

Roczna dynamika zmian najwyższych czynszów efektywnych w siedmiu największych miastach



Źródło: Colliers International Polska

Spis skrótów i pojęć

Absorpcja – popyt netto (na potrzeby raportu wyłącznie na nowoczesne powierzchnie handlowe) liczony jako różnica pomiędzy zasiedloną powierzchnią w okresie badania oraz w okresie poprzedzającym.

Affordability ratio – relacja obrotów generowanych przez sklep do czynszu najmu płaconego przez operatora sklepu.

Czynsze efektywne – liczone jak czynsze wywoławcze; uwzględniają typowy margines negocjacyjny oraz zamortyzowane zachęty oferowane najemcom, takie jak zwolnienia z czynszów, ponadstandardowe wykończenie wnętrz, kontrybucja finansowa i inne.

Czynsze wywoławcze – w niniejszym raporcie czynsze wywoławcze kwotowane są jako stawki miesięczne netto (bez VAT) za 1 m² powierzchni najmu. Czynsze nie uwzględniają opłat eksploatacyjnych dodatkowo płatnych. W raporcie przedstawiono czynsze typu „Prime” liczone za najlepsze obiekty handlowe. Czynsze wywoławcze liczone są dla typowej umowy najmu na 5 lat dla 100-150 m² powierzchni najmu.

Nasylenie - ilość m² nowoczesnej powierzchni handlowej dzielona przez liczbę mieszkańców.

PRCH – Polska Rada Centrów Handlowych, zrzeszenie skupiające firmy związane z branżą centrów oraz ulic handlowych. Rada publikuje dane dotyczące obrotów oraz odwiedzalności centrów handlowych w Polsce.

PRRF – Polish Retail Research Forum, forum wymiany danych rynkowych, zrzeszające wiodące agencje nieruchomości komercyjnych w Polsce.

Departament Analiz Ekonomicznych

PKO Bank Polski S.A.
ul. Puławska 15, 02-515 Warszawa
t: 22 521 80 84
email: DAE@pkobp.pl

Główny Ekonomista, Dyrektor Departamentu

Piotr Bujak

piotr.bujak@pkobp.pl

22 521 80 84

Zespół Analiz Nieruchomości

Wojciech Matysiak (kierownik)

wojciech.matysiak@pkobp.pl

22 521 51 80

dr Agnieszka Grabowiecka-Łaszek

agnieszka.grabowiecka-laszek@pkobp.pl

22 521 81 22

Aleksandra Majek

aleksandra.majek@pkobp.pl

22 521 80 84

Marcin Morawiecki

marcin.morawiecki@pkobp.pl

22 521 72 24

Katarzyna Piętka-Kosińska

katarzyna.pietka-kosinska@pkobp.pl

22 521 65 15

Jesteś zainteresowany otrzymywaniem raportów analitycznych PKO Banku Polskiego? Napisz do nas: DAE@pkobp.pl

Nasze analizy znajdziesz również na Twitterze oraz na stronie internetowej Centrum Analiz PKO Banku Polskiego:

 [@PKO_Research](https://twitter.com/PKO_Research)



Bank Polski

Centrum
Analiz

Materiał zatwierdził(a): Wojciech Matysiak

Informacje i zastrzeżenia:

Niniejszy materiał („Materiał”) ma charakter wyłącznie informacyjny oraz nie stanowi oferty w rozumieniu ustawy - Kodeks cywilny, ani rekomendacji do zawarcia transakcji kupna, sprzedaży lub innego rodzaju przeniesienia któregośkolwiek instrumentu finansowego. Bank dołożył wszelkich racjonalnych i niezbędnych starań, aby informacje zamieszczone w Materiale były rzetelne oraz oparte na wiarygodnych źródłach.

Informacje zawarte w Materiale nie mogą być traktowane jako propozycja nabycia którychkolwiek instrumentów finansowych, usługa doradztwa inwestycyjnego lub podatkowego ani jako forma świadczenia pomocy prawnej. Prognozy oraz dane zawarte w Materiale nie stanowią zapewnienia uzyskania określonych wyników jakichkolwiek transakcji finansowych ani przyszłych cen którychkolwiek instrumentów finansowych.

Materiał nie stanowi badania inwestycyjnego ani publikacji handlowej w rozumieniu Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy.

Bank i jego spółki (podmioty) zależne oraz pracownicy tych podmiotów mogą być zainteresowani zawarciem lub być stroną transakcji finansowych, w tym zawartych na instrumentach finansowych, których wynik jest uzależniony od czynników (danych i informacji) wymienionych w Materiałach.

Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Puławska 15, 02-515 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego numer KRS 0000026438, NIP: 525-000-77-38, REGON: 016298263; kapitał zakładowy (kapitał wpłacony) 1 250 000 000 zł.