**Koniec redukcji biur – portfele najemców stabilizują się**

**Międzynarodowa firma doradcza Cushman & Wakefield (NYSE: CWK), wraz z globalnym stowarzyszeniem dyrektorów ds. nieruchomości korporacyjnych CoreNet Global, opublikowała wyniki nowego badania ankietowego „What occupiers want”. Wynika z niego, że koszty nadal pozostają najważniejszym czynnikiem, ale na strategie dotyczące nieruchomości na całym świecie wpływa też dostępność pracowników, elastyczność oraz oferta usług. Ponadto po latach intensywnego ograniczania powierzchni biurowych firmy na całym świecie stabilizują swoje portfele – tylko co trzecia planuje dalsze redukcje, a coraz więcej organizacji deklaruje chęć ekspansji. W Polsce ten trend jest jeszcze silniej widoczny – najemcy aktywni na rodzimym rynku podchodzą do planowania przestrzeni z większym optymizmem niż średnia globalna.**

Raport „What Occupiers Want 2025” bazuje na opiniach dyrektorów odpowiadających za nieruchomości korporacyjne w obu Amerykach (52%), regionie EMEA (34%) oraz Azji i Pacyfiku (14%). Ankietowani reprezentują firmy, które zatrudniają w sumie ok. 8,1 mln osób na całym świecie i wynajmują łącznie prawie 32 mln mkw. powierzchni biurowej.

**Koszty wciąż najważniejszym czynnikiem**

Jak wynika z badania „What Occupiers Want 2025”, kontrola kosztów pozostaje kluczowym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji dotyczących nieruchomości korporacyjnych na całym świecie, na co wpływ ma ciągła presja optymalizacji wydatków. W strategiach nadal dominujące znaczenie mają zatem wskaźniki efektywności finansowej, zwłaszcza koszty, wydajność i stopień wykorzystania powierzchni.

Jednak na każdym kroku odczuwalna jest niepewność. Niestabilna sytuacja polityczna, zmieniające się modele pracy oraz niepewne wskaźniki zwrotu z inwestycji sprawiły, że wiele organizacji waha się przed podejmowaniem odważnych decyzji. Dodatkowo znaczenie priorytetów z zakresu zrównoważonego rozwoju, które wcześniej systematycznie wzrastało, spadło w skali globalnej do poziomu sprzed 2021 roku, choć nadal pozostają one kluczowym zagadnieniem w regionach EMEA oraz Azji i Pacyfiku.

**Biura na redukcji? Już nie!**

Raport wskazuje jednak, że po kilku latach ograniczania wielkości wynajmowanej powierzchni te czasy dobiegają końca. Tylko 32% firm planuje bowiem dalsze redukcje, podczas gdy co ósmy najemca deklaruje zamiar wynajęcia dodatkowej przestrzeni biurowej. Jednocześnie średnia wielkość nowo podpisywanych umów najmu wzrosła od 2023 roku o 13%.

*– Według wyników nadchodzącej nowej edycji raportu Business Environment Assessment Study (BEAS), opracowywanego od kilku lat przez Cushman & Wakefield i Antal, wskazują, że firmy działające w Polsce prezentują bardziej optymistyczne podejście do planowania przestrzeni niż średnia globalna. 18,2% organizacji planuje bowiem zwiększenie zajmowanej powierzchni, co stanowi o około 43% wyższy odsetek, aniżeli firm planujące jej redukcję (12,7%). Przeważająca część ankietowanych – średnio aż 45% – deklaruje z kolei chęć utrzymania dotychczasowej powierzchni biurowej* – komentuje **Ewa Derlatka Chilewicz, Head of Research, Cushman & Wakefield.**

Jednocześnie średnia wielkość nowo podpisywanych globalnie umów najmu, jak pokazuje raport „What occupiers want”, wzrosła od 2023 roku o 13%.

– *W 2024 roku średnia wielkość umowy najmu w Polsce wyniosła z kolei około 1100 mkw., co oznacza mocno umiarkowany, bo wynoszący ok. 9% wzrost w porównaniu do lat 2022–2023. Wciąż jednak poziom ten pozostaje poniżej wartości notowanych przed 2020 rokiem, gdy przeciętna transakcja opiewała na 1300–1500 mkw. powierzchni biurowej. Warto również zaznaczyć, że od 2022 roku obserwujemy stopniowe wyrównywanie się średnich wielkości umów zawieranych w Warszawie i na rynkach regionalnych, chociaż wcześniej te zawierane poza stolicą były średnio większe* – komentuje **Joanna Blumert, Head of Occupier Services, Cushman & Wakefield.**

**Nieruchomości idą w parze ze strategiami HR**

Zaskakujące może być to, że aż 29% firm, które ostatnio zmieniły sposób raportowania kwestii związanych z nieruchomościami korporacyjnymi, wskazuje dziś na współpracę zespołów ds. nieruchomości z działami HR.

– *Przeprowadzone badanie pokazuje, że choć dyscyplina kosztowa nadal ma kluczowe znaczenie, organizacje coraz częściej dostrzegają bezpośredni wpływ decyzji dotyczących nieruchomości na komfort pracy, zaangażowanie pracowników oraz ogólną efektywność biznesową* – mówi **Despina Katsikakis, Global Lead, dział Total Workplace Consulting w Cushman & Wakefield.** – *Mając to na uwadze, dyrektorzy odpowiedzialni za nieruchomości korporacyjne mogą kształtować strategie w taki sposób, aby przynosiły one zarówno efekty finansowe, jak i korzyści dla pracowników –* dodaje ekspertka.

Chociaż finanse pozostają kluczowe, raport podkreśla rosnącą potrzebę strategii, która zmniejszy rozdźwięk między kontrolą kosztów a tworzeniem wartościowego środowiska pracy. Ta zmiana myślenia bezpośrednio przekłada się na wskaźniki obłożenia biur. Ich stabilizacja na poziomie 51-60% w skali globalnej nie jest jednak wynikiem odgórnego nakazu powrotu, lecz poszukiwania nowej, bardziej świadomej równowagi. W Polsce obserwujemy całą mozaikę podejść: od organizacji stawiających na elastyczność i pracę zadaniową, po te, które organizują obecność w biurze wokół kluczowych dni projektowych czy spotkań budujących kulturę. Systematyczny, choć niegwałtowny, wzrost wykorzystania przestrzeni świadczy więc nie o końcu elastyczności, a o jej dojrzalszej, bardziej celowej formie, gdzie biuro staje się narzędziem do realizacji konkretnych zadań.

*– Wskaźniki obłożenia biur na poziomie 50-60% to obecnie najważniejsza i jednocześnie najbardziej myląca metryka na rynku. Rzeczywistość jest pełna niuansów, szczególnie na polskim rynku. Obserwuję organizacje, u których maksymalne obłożenie w tygodniu sięga 84%, a minimalne 30%. Jeszcze ciekawszy obraz wyłania się, gdy porównamy firmy z identyczną, oficjalną polityką pracy hybrydowej – na przykład wymogiem 3 dni pracy z biura. U jednego z naszych klientów realna frekwencja oscyluje wokół 75%, u innego z trudem osiąga 50%. To jest właśnie moment, w którym liczy się psychologia organizacji i ekonomia behawioralna. Właśnie dlatego, że temat jest tak złożony, a odpowiedź leży na styku wielu dziedzin, przy każdym projekcie tworzymy po stronie klienta interdyscyplinarny zespół. W jego skład wchodzą przedstawiciele HR, komunikacji, IT, CSR, facility managementu, administracji, bezpieczeństwa oraz, co najważniejsze, sami liderzy i reprezentanci pracowników. Tylko taka holistyczna perspektywa pozwala stworzyć strategię, która działa w praktyce, a nie tylko na papierze –* mówi**Joanna Szczepańska, Associate w zespole Środowiska Pracy i Zarządzania Zmianą Cushman & Wakefield.**

**Biuro staje się usługą**

Badanie Cushman & Wakefield wskazuje, że najemcy mają coraz większe wymagania w stosunku do właścicieli i zarządców biurowców – 85% z nich oczekuje lepszej oferty udogodnień, usług i warunków pracy, a niemal połowa (46%) jest gotowa zapłacić za to więcej. Tym bardziej, że tylko 60% pracowników uważa, że ich obecne środowisko pracy w pełni wspiera współpracę, podtrzymywanie więzi i budowanie kultury korporacyjnej, a w praktyce są to kluczowe aspekty zachęcające do powrotu do biura.

W efekcie, jak wskazuje raport „What occupiers want”, czynsze za powierzchnie biurowe najwyższej klasy są niemal dwukrotnie wyższe. Z kolei w Polsce różnice między stawkami za biura klasy prime i secondary w tej samej lokalizacji są znacznie mniejsze – przykładowo w centrum Warszawy czynsze za powierzchnie prime wynoszą 24–26 EUR/mkw., podczas gdy biura klasy B oferowane są w przedziale 17–19 EUR/mkw. W miastach regionalnych ta różnica cenowa jest jeszcze mniej odczuwalna.

- *Patrząc na funkcjonowanie budynków biurowych którymi zarządzamy, obserwujemy wyraźny trend, w którym najemcy coraz bardziej doceniają rolę budowania społeczności w ramach obiektu, co ma głębokie uzasadnienie biznesowe. Zebrane przez nas dane w ramach badań satysfakcji pracowników wskazują, że aż 78% użytkowników wyraża zadowolenie z wydarzeń organizowanych w zarządzanych przez nas biurowcach, a niemal 70% chętnie uczestniczy w różnorodnych aktywnościach wewnętrznych. To potwierdza, że biuro przestaje być jedynie miejscem pracy, a staje się kluczowym elementem wspierającym zaangażowanie pracowników i wzmacniającym kulturę korporacyjną, co jest bezpośrednio powiązane z ogólną efektywnością biznesową firm* - tłumaczy **Sylwia Wiszowata-Łazarz, Head of Marketing, Asset Services, Cushman & Wakefield.**

**Strategie oparte na elastyczności lokalizacji to nowy imperatyw w pozyskiwaniu pracowników**

Rekrutacje przewidujące elastyczny model pracy stały się już standardem, a 61% firm modyfikuje swoje strategie w zakresie nieruchomości w celu pozyskania różnorodnej i utalentowanej kadry w wielu regionach. Trendy regionalne wskazują na zróżnicowane podejście w tym obszarze:

* W Ameryce Północnej i Południowej dominują strategie rekrutacji do pracy hybrydowej na poziomie kraju.
* Firmy w regionie EMEA preferują selektywne podejście do rekrutacji na poziomie globalnym w miastach, w których są już obecne.
* Region Azji i Pacyfiku jest liderem pod względem rekrutacji do pracy zdalnej.

Zapotrzebowanie na specjalistów technologicznych utrzymuje się na wysokim poziomie – zwłaszcza w regionie Azji i Pacyfiku, który pod względem wzrostu wyprzedza kraje Ameryki Północnej i Południowej oraz obszaru EMEA.

Z badania „What Occupiers Want 2025” wynika, że branża nieruchomości korporacyjnych znajduje się w okresie przejściowym – presja kosztowa nadal pozostaje kluczowym czynnikiem, ale wiodące organizacje redefiniują pojęcie wartości, uwzględniając przy tym także inne aspekty niż tylko oszczędności finansowe.

**O** **Cushman & Wakefield**

Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) jest wiodącą na świecie firmą świadczącą usługi na rzecz właścicieli i najemców nieruchomości komercyjnych. Zatrudnia ok. 52 tys. pracowników w niemal 400 biurach i 60 krajach na całym świecie. W 2024 roku jej przychody wyniosły 9,4 mld USD. Do najważniejszych usług świadczonych przez firmę należą m.in. zarządzanie nieruchomościami, obiektami i projektami, pośrednictwo w wynajmie powierzchni, obsługa transakcji na rynkach kapitałowych oraz wyceny. Za nieustanne dążenie do doskonałości zgodnie z zasadą *Better never settles* Cushman & Wakefield otrzymuje wiele wyróżnień oraz nagród w konkursach branżowych i biznesowych. Dodatkowe informacje na stronie [www.cushmanwakefield.com](http://www.cushmanwakefield.com).

**O CoreNet Global**
CoreNet Global z siedzibą w Atlancie, w stanie Georgia (USA) jest stowarzyszeniem non-profit, które reprezentuje ponad 11 tys. dyrektorów w 50 krajach, odpowiadających za nieruchomości dużych korporacji. Misją organizacji jest wspieranie specjalistów z branży nieruchomości korporacyjnych poprzez oferowanie możliwości rozwoju zawodowego, dostępu do publikacji, badań i konferencji, a także uzyskiwania certyfikatów zawodowych i nawiązywania kontaktów w 46 lokalnych oddziałach i grupach networkingowych na całym świecie. Dodatkowe informacje na stronie [www.corenetglobal.org](http://www.corenetglobal.org).

**-KONIEC-**