

# Konwersje i zmiany przeznaczenia

Gdy dotychczasowa funkcja przestaje wystarczać

RESEARCH



# Spis treści

---

Kluczowe wnioski	04
Przemiany rynku biurowego	06
Perspektywy rozwoju sektora Living	12
Perspektywa inwestycyjna	18
Konwersje a ESG	22
Konwersje w praktyce rynkowej	24
Przyszłość	30
Kontakt	32

01.

# Kluczowe wnioski

- Pandemia zmieniła sposób w jaki pracujemy, choć jedynie 12% firm uważa pracę zdalną za nową normę. Powszechność pracy hybrydowej zmienia popyt na powierzchnie biurowe i sposób korzystania z nich. W krajach Europy Zachodniej niskie poziomy absorpcji biurowej i wysokie pustostany powodują trend konwersji obiektów biurowych, przede wszystkim na obiekty z sektora Living, w którym obserwowana jest duża luka podażowa.

- Rynek biurowy w największych polskich miastach rozwinął się w pełni po okresie transformacji ustrojowej. Na tle krajów Europy Zachodniej jest zarówno młody, jak i o wysokiej jakości, potwierdzonej certyfikatami. Jednak sytuacja poszczególnych aktywów jest zróżnicowana. Na koniec 2023 roku w samej Warszawie było niemal 30 budynków starszych niż 10 lat, które mają powyżej 50% pustostanu.

- Polska należy do krajów Unii Europejskiej o najłabiej zaspokojonych potrzebach mieszkaniowych i to pomimo intensywnego rozwoju budownictwa mieszkaniowego, zwłaszcza realizowanego przez firmy deweloperskie.

Na koniec 2023 roku w samej Warszawie było niemal 30 budynków starszych niż 10 lat, które mają powyżej 50% pustostanu.

- Aktywa sektora Living znajdują się obecnie w centrum zainteresowania wielu inwestorów, Aż 28% europejskich inwestorów jako główny obiekt zainteresowania wskazuje aktywa mieszkaniowe a 7% aktywa hotelowe. Niemal połowa (49% inwestorów) deklaruje, że dodatkowo będzie poszukiwać szans inwestycyjnych w sektorze akademików prywatnych (PBSA), a 38% rozważy również inwestycje z sektora Senior Living.

Obecnie w kontaktach z inwestorami widzimy mocny trend planów konwersji obiektów biurowych na funkcję hotelową. Jednym z powodów jest fakt, że w sektorze hotelowym można zabezpieczyć długą umowę najmu na rzecz operatora hotelowego, denominowaną w euro. Oznacza to zarówno stabilność przychodów jak i ograniczenie ryzyka kursowego dla inwestora.

W trudnym otoczeniu rynkowym właściciele nieruchomości, w tym fundusze inwestycyjne, napotykają na trudności w realizacji zakładanego zwrotu z posiadanych aktywów. Otoczenie inwestycyjne wymaga coraz więcej kreatywności w podejściu do biznesu, a na dalszym etapie kreatywności co do zapewnienia sprzedaży budynku.

Pojawił się również trend zakupu starszych biurowców przez deweloperów mieszkaniowych, ale głównie z planem wyburzenia i realizacji nowej funkcji, znacznie rzadziej w celu konwersji w obiekt z sektora najmu instytucjonalnego (PRS).

- Uwarunkowania planistyczne nieruchomości są jednym z najbardziej istotnych aspektów wymagających szczegółowego zbadania przed rozpoczęciem prac, podobnie jak uwarunkowania techniczne istniejącego obiektu i ich kompatybilność z wymaganiami dla planowanej funkcji.

- Z perspektywy ESG podstawą konwersji powinno być myślenie o dobrostanie końcowego użytkownika, które powinno przenieść się na efekt komercyjny. Rosnące wymogi jakie stawia taksonomia oraz wymagania funduszy co do kryteriów ESG są szansą na zoptymalizowanie parametrów budynku przy konwersji.

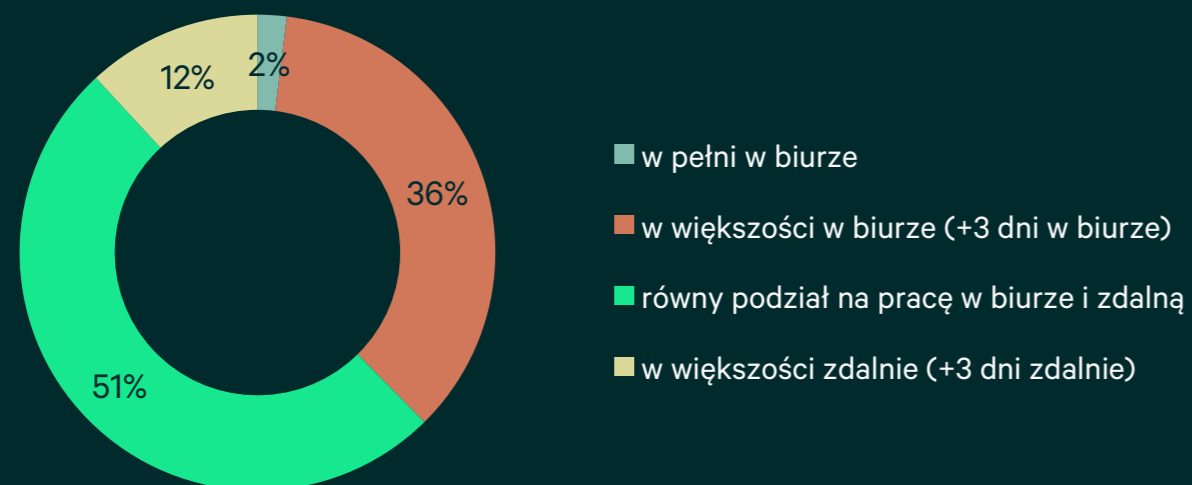
- Ścieżka konwersji coraz częściej będzie jedną z dróg rozważanych przez inwestorów. W niektórych przypadkach inwestorzy uwzględnią możliwość przyszłej konwersji już na etapie projektowania nowej inwestycji, jako element cyklu życia planowanego budynku. W takiej sytuacji ewentualny proces konwersji będzie w przyszłości łatwiejszy do przeprowadzenia i bardziej energooszczędny.

02.

# Przemiany rynku biurowego

Pandemia zmieniła sposób, w jaki pracujemy ([European Office Occupier Sentiment Survey, CBRE 2023](#)). Choć jedynie 12% firm z regionu CEE uważa pracę zdalną za nową normę, zdecydowana większość firm (87%) preferuje wykorzystywanie przestrzeni biurowej w minimum 50% czasu.

Wykres 1: Deklarowana polityka dotycząca pracy hybrydowej



Źródło: CEE Office Occupier Survey, 2023

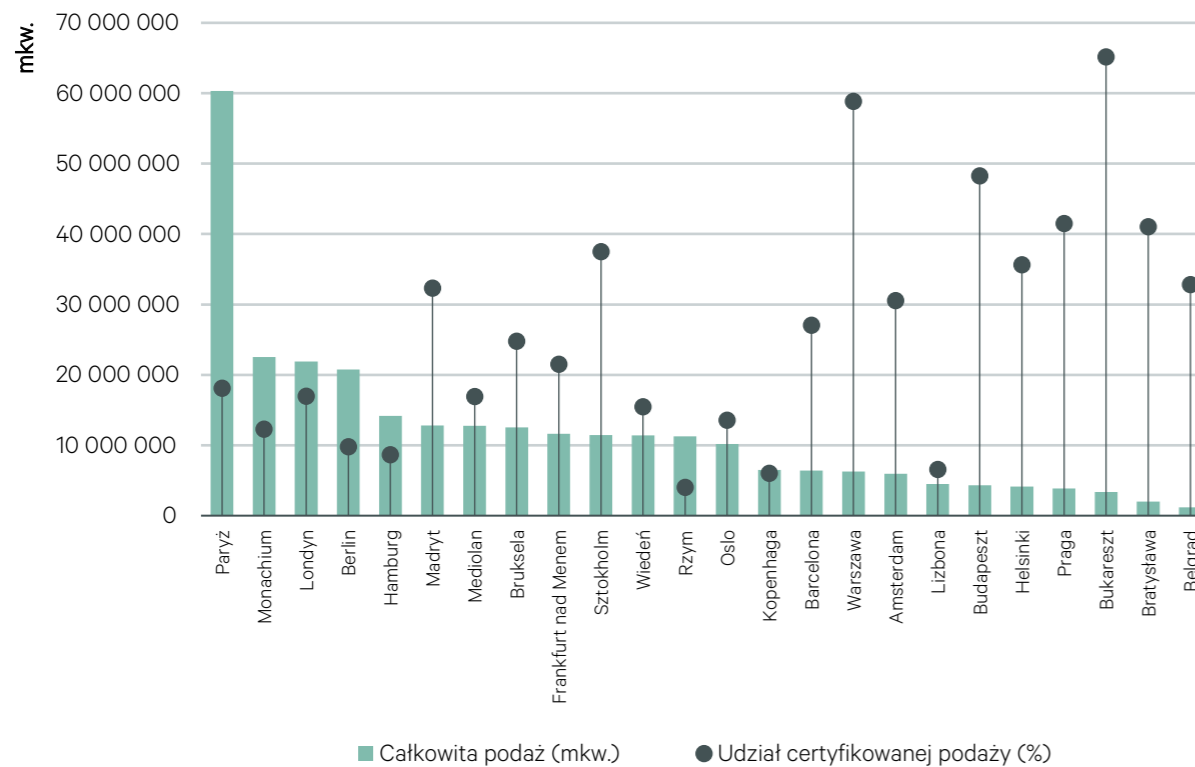


W krajach Europy Zachodniej trend ten powoduje relatywnie niski poziom absorpcji powierzchni biurowej, który w niektórych miastach, takich jak Amsterdam czy Londyn był ujemny (Średnia absorpcja z lat 2019-2023). Atrakcyjne biura, wspierające dobrostan pracowników, stają się elementem strategii pracodawców zachęcającym do powrotu do pracy stacjonarnej. W przypadku starszych zasobów pojawiają się pytania o ich przyszłość i możliwą zmianę funkcji, zwłaszcza na funkcje z sektora Living, które cieszą się dużym popytem. Zespół CBRE szacuje, że gdyby na terenie Central London wszystkie aktualnie wolne zasoby biurowe, które są w trzecim i kolejnych cyklach najmu zostały przebudowane, można by oddać do użytku 28 000 jednostek mieszkalnych ([Office to Residential Conversion in London: The Opportunity & Challenge](#), CBRE UK 2023).

Na tym tle Polska pozytywnie się wyróżnia. Rynek biurowy w największych polskich miastach rozwinął się w pełni po okresie transformacji ustrojowej, a więc na tle krajów Zachodniej Europy jest zarówno młody (średni wiek budynku biurowego w Warszawie to 15 lat, a w miastach regionalnych 11,5 roku - znacznie niższe niż inne rynki Europy), jak i o wysokiej jakości, potwierdzonej certyfikatami. Warszawa ma jeden z najwyższych w Europie udziałów w podaży budynków z certyfikatami zrównoważonego budownictwa (w tym BREEAM, LEED, WELL), wynoszący niemal 70% ([Is sustainability Certification in Real Estate worth it?](#) CBRE, 2023). Warszawa pozytywnie się wyróżnia również jednymi z wyższych średnich poziomów absorpcji wśród rozwiniętych rynków Europy.

Atrakcyjne biura, wspierające dobrostan pracowników, stają się elementem strategii pracodawców zachęcającym do powrotu do pracy stacjonarnej.

**Wykres 2: Rozmiary rynku biurowego i udział budynków z certyfikatami zrównoważonego budownictwa w podaży**



Źródło: CBRE Research

Sytuacja poszczególnych budynków jest jednak zróżnicowana. Są lokalizacje, w których dynamika najmu zdecydowanie osłabła w ostatnich latach, co wynika ze zmiany roli biur. Wśród budynków klasy B w Warszawie, starszych niż 10 lat, można wyodrębnić takie, których jakość i poziomy wynajęcia mogą skłaniać właścicieli do podjęcia działań zwiększających wartość budynku i jego atrakcyjność dla najemców. Na koniec 2023 roku w Warszawie było niemal 30 budynków starszych niż 10 lat, które mają powyżej 50% pustostanu. Co więcej, w przypadku budynków, o których mówimy, znaczna część (49%) jest już przedmiotem zmian, lub te zmiany przeszła. Tym większa presja na właścicieli pozostałych aktywów z tej grupy, aby podjąć analogiczne akcje i nie znaleźć się na marginesie rynku.

Na rynku warszawskim obecne są także budynki biurowe sprzed okresu transformacji. Tego typu obiekty to przede wszystkim budynki biurowe z lat 70' i 80', ale też np. kamienice w centralnych rejonach miasta, czy

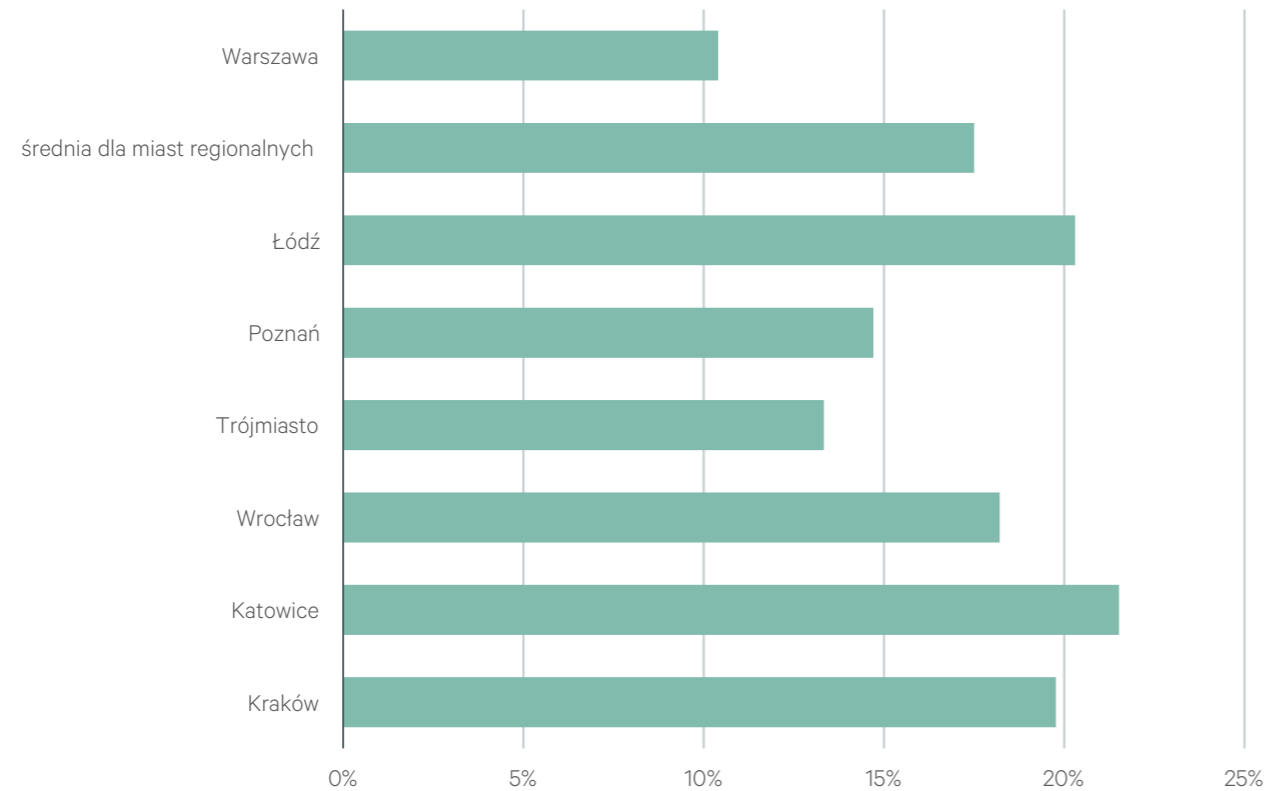
socrealistyczne gmachy będące siedzibami sektora publicznego. Wraz ze zwiększaniem się podaży nowoczesnej, certyfikowanej powierzchni biurowej, spełniającej szereg wymagań z zakresu ESG, stare obiekty biurowe wymagają często nowego podejścia. W całej Warszawie podaż powierzchni w niższych klasach jakościowych estymowana jest na około 2,5 mln mkw. powierzchni biurowej, z której znaczna część może zyskać na modernizacji lub konwersji.

Jeszcze inaczej przedstawia się sytuacja w miastach regionalnych, gdzie poziom pustostanów jest znacznie wyższy, bardziej też widoczne są zmiany preferencji najemców. Wykazują oni mniejszą skłonność do wynajmowania biur w parkach biurowych odległych od centrum miast czy biur oferujących jedynie podstawowe udogodnienia, nawet w cenie poniżej średnich wartości rynkowych. W miastach regionalnych jest obecnie niemal 40 budynków starszych niż 10 lat, które mają ponad 50% pustostanu.

W całej Warszawie podaż powierzchni w niższych klasach jakościowych estymowana jest na około 2,5 mln mkw. powierzchni biurowej, z której znaczna część może zyskać na modernizacji lub konwersji.



Wykres 3: Stopa pustostanu na głównych rynkach Polski



Źródło: CBRE, 4 kw. 2023

Właściciel budynku wymagającego intensywnych działań poprawiających efektywność, może skorzystać z różnorodnych ścieżek. Czasem poprawienie atrakcyjności budynku może zależeć od zmiany zagospodarowania otoczenia lub współpracy

z władzami miasta w celu poszerzenia dostępnej infrastruktury. Często jednak wymagana jest ingerencja w sam budynek. W zależności od zakresu ingerencji możemy wyróżnić kilka możliwości/ strategii:

Czasem poprawienie atrakcyjności budynku może zależeć od zmiany zagospodarowania otoczenia lub współpracy z władzami miasta w celu poszerzenia dostępnej infrastruktury.

1. Zachowanie funkcji, repozycjonowanie budynku na rynku na jeden z trzech sposobów:
  - Modernizacja powierzchni wspólnych (lobby, hole windowe), o relatywnie niewielkim zakresie
  - Większy zakres prac, uwzględniający powierzchnie wspólne, ale też wymianę instalacji
  - Kompleksowa modernizacja, uwzględniająca przebudowę lub wymianę istotnych elementów konstrukcji
2. Konwersja funkcji części budynku, przekształcenie w projekt mixed-use
3. Likwidacja dotychczasowej funkcji budynku poprzez konwersję lub wyburzenie.

W niniejszym opracowaniu skupimy się na ścieżce konwersji budynku biurowego na aktywo z szeroko pojętego sektora Living (głównie PRS, PBSA, hotel, ale też senior housing).



# 03. Perspektywy rozwoju sektora Living

Inwestorzy poszukujący nowych strategii dla aktywów osiągających niezadawalające wyniki często kierują swoją uwagę na sektor

Living, w którym popyt ma silne i trwałe fundamenty.

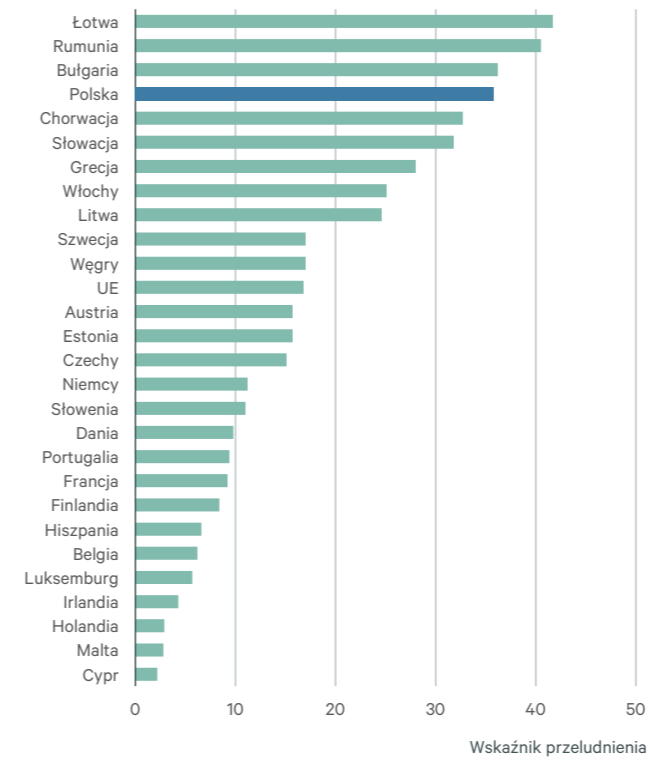
## 1. Luka podażowa na rynku mieszkaniowym

Wskaźniki przeludnienia czy odsetek młodych dorosłych mieszkających z rodzicami (65,7% w 2022 roku) plasują Polskę wśród krajów Unii Europejskiej o najstabilniej zaspokojonych potrzebach

mieszkaniowych i to pomimo bardzo dobrych wyników sektora budownictwa mieszkaniowego, zwłaszcza realizowanego przez firmy deweloperskie.

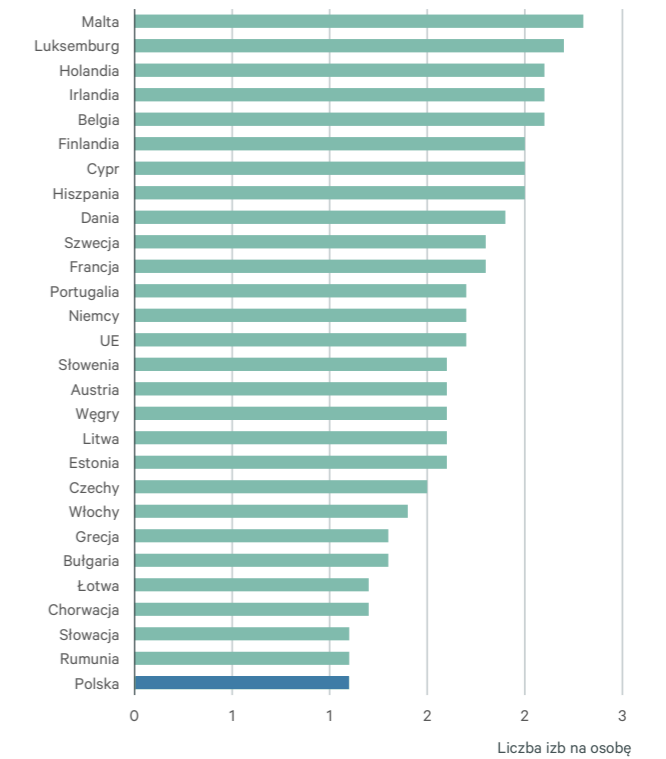
Inwestorzy poszukujący nowych strategii dla aktywów osiągających niezadawalające wyniki często kierują swoją uwagę na sektor Living, w którym popyt ma silne i trwałe fundamenty.

Wykres 4: Wskaźnik przeludnienia w krajach Unii Europejskiej



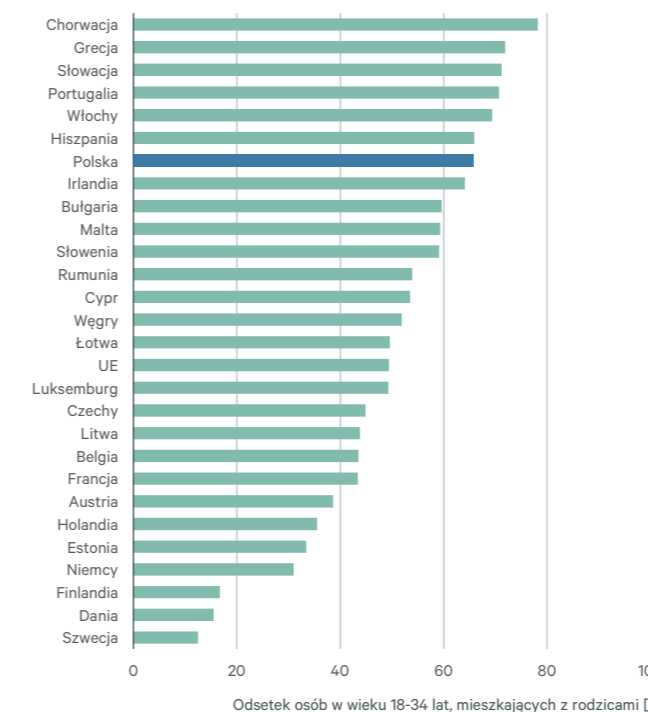
Źródło: Eurostat, 2022

Wykres 5: Liczba izb przypadająca na jedną osobę w krajach Unii Europejskiej



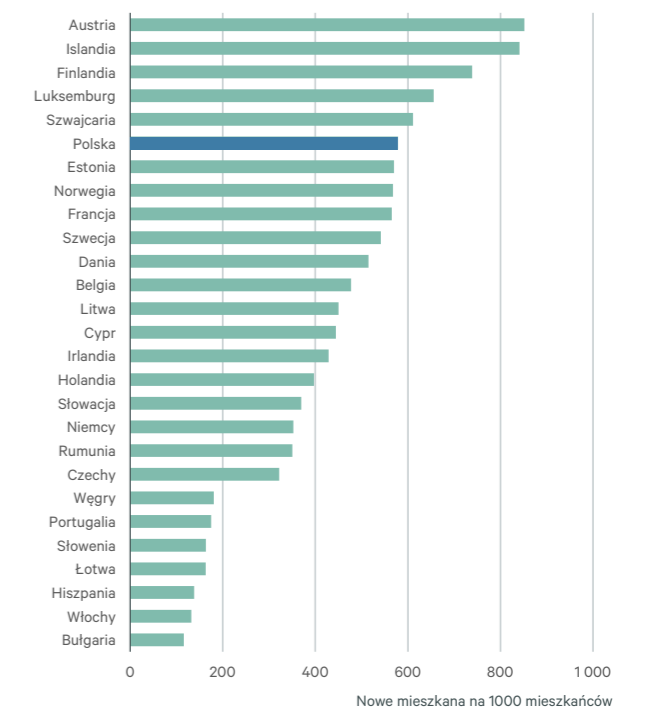
Źródło: Eurostat, 2022

Wykres 6: Odsetek osób w wieku 18-34 lat mieszkających z rodzicami



Źródło: Eurostat, 2022

Wykres 7: Nowe mieszkania na 1000 mieszkańców

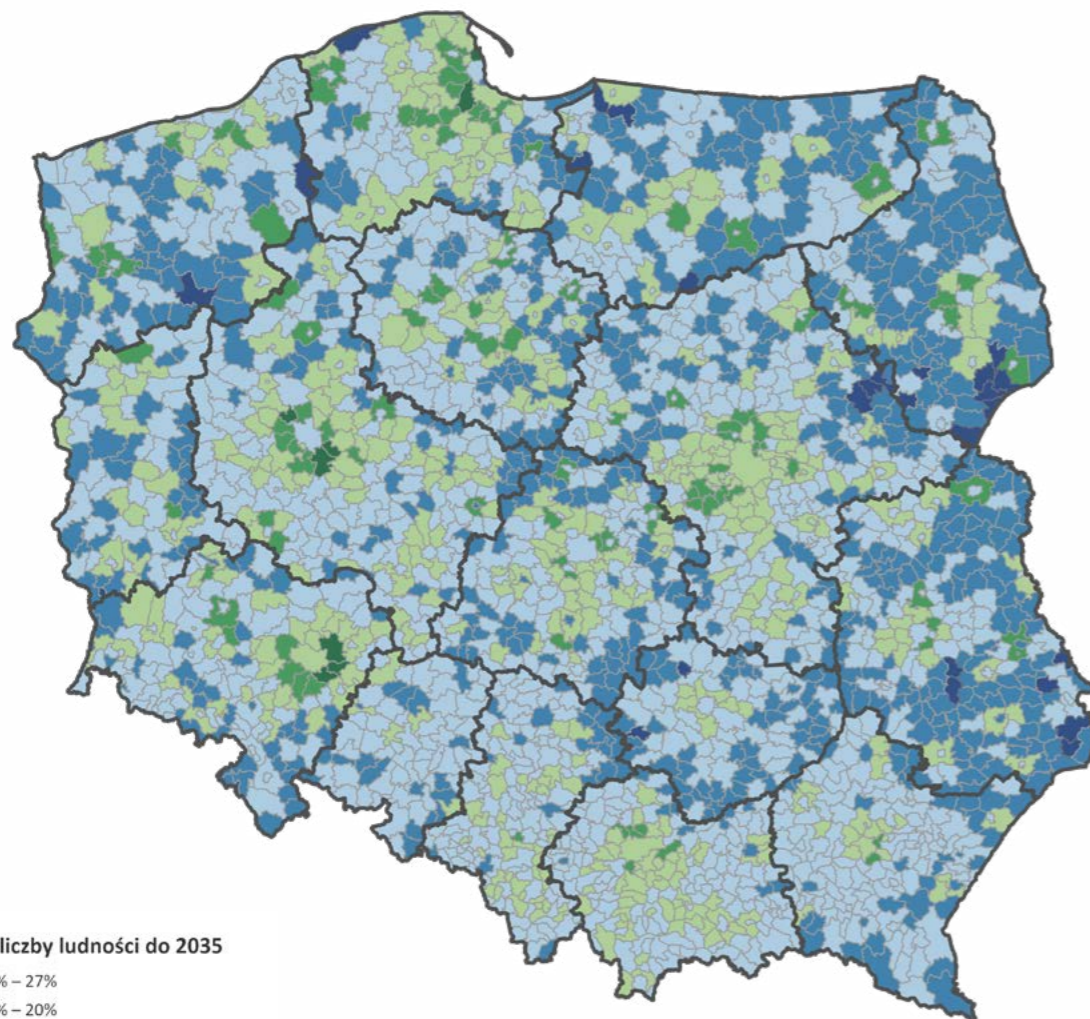


Źródło: OECD, 2020 lub najnowsze dostępne dane

Prognozy demograficzne przewidują na najbliższe dekady spadek liczby ludności w Polsce, co oznacza osłabienie jednego z fundamentalnych czynników decydujących o wielkości popytu. Jednak w aglomeracjach największych miast spodziewane jest

zwiększenie liczby ludności, co wraz z przemianami społecznymi (malejącą wielkością gospodarstw domowych i rosnącą mobilnością mieszkańców) spowoduje jeszcze większą presję na rynku mieszkaniowym.

Mapa 1. Prognozowana zmiana liczby ludności w gminach, 2024-2035



Zmiana liczby ludności do 2035

- 21% – 27%
- 11% – 20%
- 1% – 10%
- 10% – 0%
- 20% – -11%
- 30% – -21%
- Granice województw

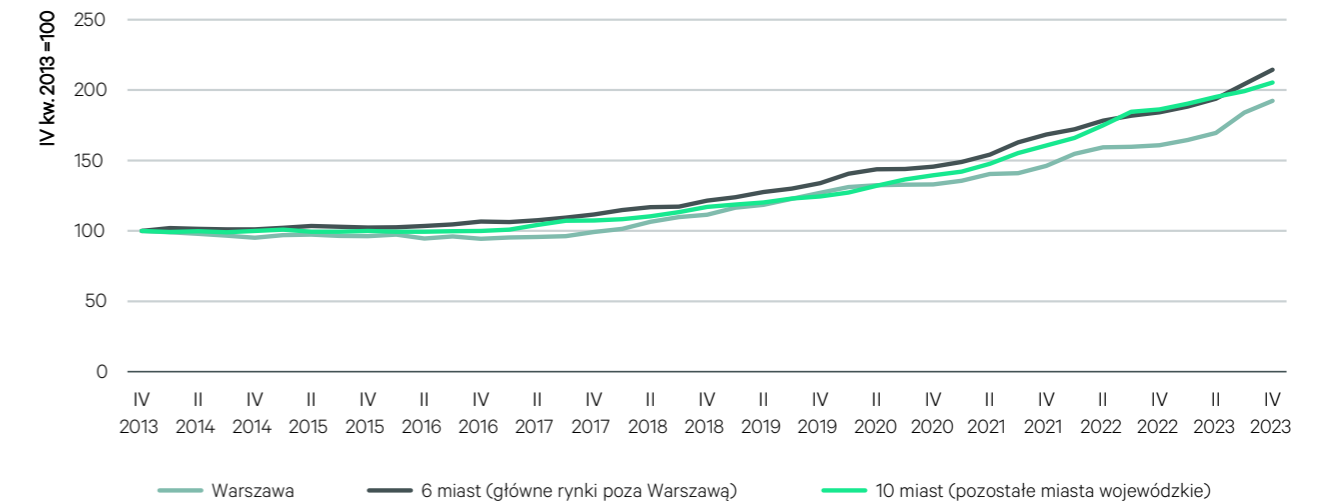
Źródło: CBRE na podstawie prognozy GUS z 2023 roku.

## 2. Ograniczenia dostępności mieszkań własnościowych

Perspektywy rozwoju najmu instytucjonalnego wspierane są również przez ograniczoną dostępność wolnych gruntów pod inwestycje mieszkaniowe i przez rosnące ceny sprzedaży mieszkań.

Trudności zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych na rynku własnościowym są szansą na przeniesienie części popytu do sektora najmu instytucjonalnego.

Wykres 8. Dynamika cen ofertowych nowych mieszkań



Źródło: CBRE na podstawie danych NBP

Trudności zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych na rynku własnościowym są szansą na przeniesienie części popytu do sektora najmu instytucjonalnego.

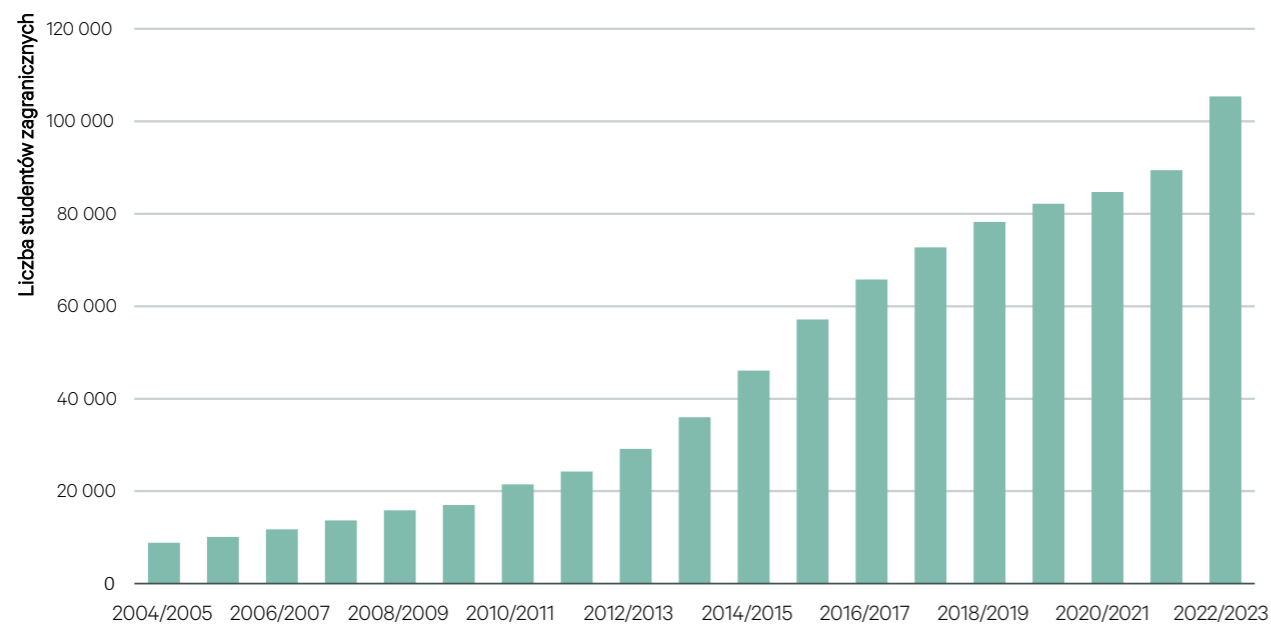
### 3. Szczególne potrzeby na rynku mieszkaniowym

Oprócz tradycyjnego najmu długoterminowego zainteresowaniem cieszą się również rozwiązania przeznaczone dla konkretnych grup najemców.

Uwagi wymagają potrzeby studentów, którzy tradycyjnie stanowili główną grupę najemców rynku najmu. Na skutek rosnących czynszów i kosztów utrzymania, coraz częściej poszukują bardziej przystępnych opcji, w tym miejsc w akademikach publicznych i prywatnych. W ośmiu największych

ośrodkach akademickich miejsc w akademikach prywatnych i publicznych wystarcza obecnie zaledwie dla niespełna 11% studentów. Nie bez znaczenia jest też to, że w najbliższych latach liczba studentów będzie relatywnie stabilna, a za to przewiduje się dalszy dynamiczny wzrost liczby studentów zagranicznych, którzy chętnie korzystają z oferty prywatnych domów studenckich.

Wykres 9. Liczba studentów zagranicznych



Źródło: Study in Poland; www.studyinpoland.pl

Prognozy starzenia się społeczeństwa sugerują również potrzebę zadbania o sektor budownictwa

senioralnego, któremu uwagę poświęciliśmy w raporcie [Domy Seniora w Polsce](#).

### 4. Odbudowujący się popyt hotelowy

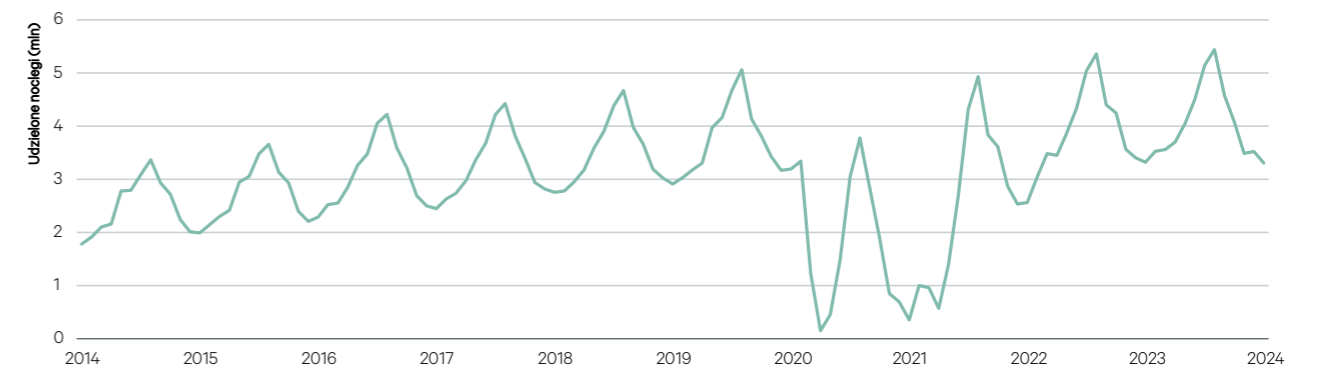
Bardzo atrakcyjny dla inwestorów zainteresowanych konwersją obiektów biurowych jest również sektor hotelowy.

Według przewidywań CBRE z raportu [European Real Estate Market Outlook 2024](#), europejski sektor hotelarski i turystyczny doświadczy jeszcze większej dynamiki w 2024 r. niż w roku ubiegłym. Będzie to

spowodowane wzrostem liczby podróży wypoczynkowych oraz ożywieniem podróży służbowych i zorganizowanych.

Również w Polsce obserwujemy postępującą odbudowę popytu hotelowego, z liczbą noclegów udzielonych w Polsce w 2023 roku wyższą niż przed pandemią i podobnym stopniem wykorzystania pokoi hotelowych.

Wykres 10. Liczba udzielonych noclegów w hotelach w Polsce



Źródło: GUS

Z punktu widzenia inwestorów, wieloletnie umowy najmu z operatorami hotelowymi, wyrażone w euro, typowe w sektorze hotelowym są interesującą alternatywą dla odnawialnych krótszych umów w sektorze biurowym. Umowy takie stanowią istotną przewagę konwersji na aktywa hotelowe nad konwersją na aktywa z sektora PRS czy PBSA. W sektorze PRS umowy zawierane są z wieloma indywidualnymi najemcami i denominowane w PLN.

Dodatkową zaletą konwersji na hotel jest najczęściej brak konieczności

zmian planistycznych (hotele mogą być realizowane na działkach o przeznaczeniu usługowym w MPZP).

Z kolei przekształcenie projektu o wyłącznej funkcji biurowej w aktywo typu mixed-use z komponentem hotelowym pozwala na wykorzystanie części pustostanu, a zaplecze hotelowe stanowi przy tym dodatkową zachętę dla potencjalnych najemców pozostałej powierzchni biurowej.

04.

# Perspektywa inwestycyjna

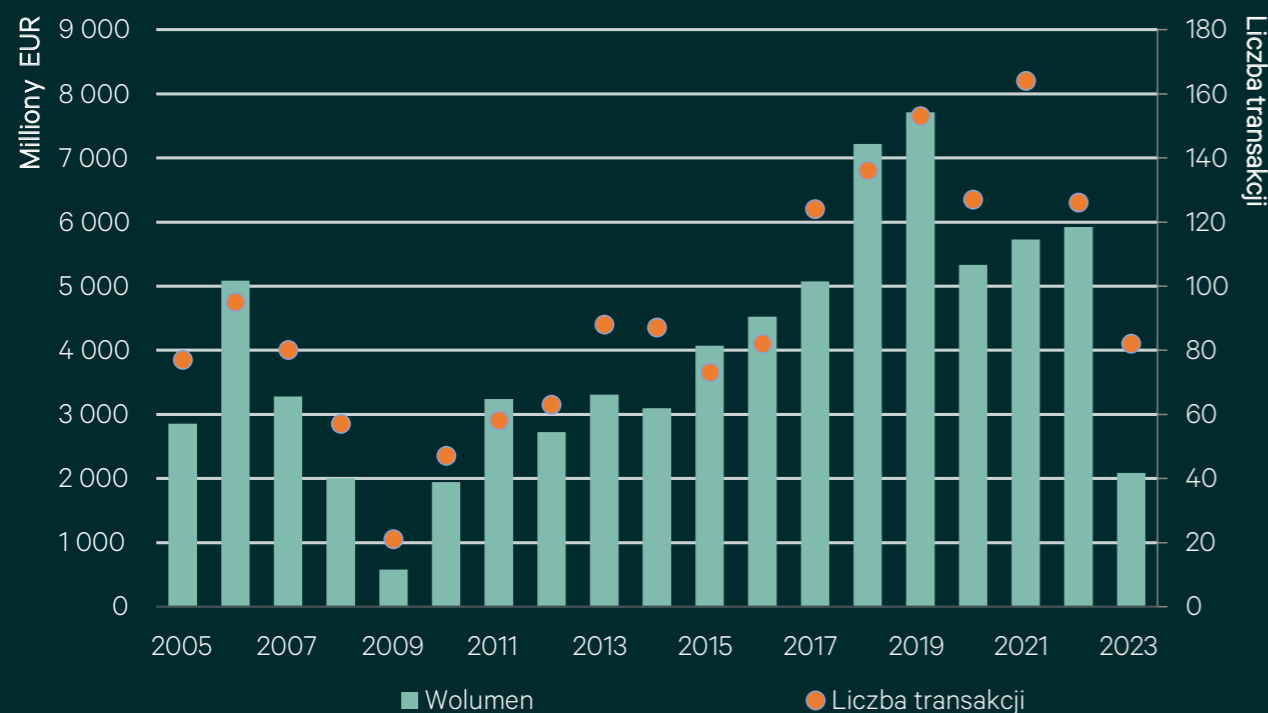
Wynik aktywności inwestycyjnej w sektorze nieruchomości komercyjnych, osiągnięty w Polsce w 2023 roku, był najniższy od 2010 roku. Sytuacja na polskim rynku nie była odosobnionym przypadkiem, ponieważ takie spadki towarzyszyły niemal wszystkim rynkom europejskim. Przyczyną były głównie wysokie koszty finansowania, globalna sytuacja ekonomiczna i środowisko wysokich stóp procentowych, przy jednocześnie do tej pory niskim sentymencie do sektora nieruchomości

komercyjnych. W perspektywie 2024 roku należy spodziewać się stopniowego ożywienia aktywności inwestycyjnej, szczególnie w drugiej połowie roku. Jednak nawet przy oczekiwaniu obniżek stóp procentowych koszt długu pozostanie wyższy niż w latach 2021-2022. Rynek wymaga coraz więcej kreatywności w podejściu do biznesu, a na dalszym etapie kreatywności co do zapewnienia sprzedaży budynku.

Aktywa sektora Living znajdują się obecnie w centrum zainteresowania wielu inwestorów, o czym świadczą wyniki [European Investor Intentions Survey 2024](#). Aż 28% inwestorów jako główny obiekt zainteresowania wskazuje aktywa mieszkaniowe (na drugim miejscu za aktywami z sektora przemysłowego i logistycznego – 34%), a 7% aktywa hotelowe. Niemal połowa (49% inwestorów) deklaruje, że dodatkowo będzie poszukiwać szans

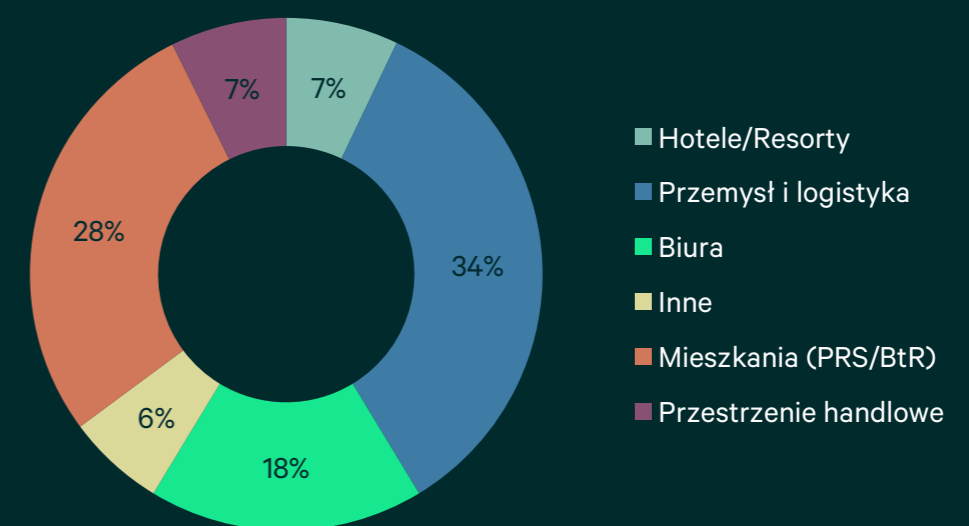
inwestycyjnych w sektorze akademików prywatnych (PBSA), a 38% rozważy również inwestycje z sektora Senior Living. Zainteresowanie możliwościami inwestycji mieszkaniowych (BTR lub PRS) jest widoczne zarówno w badaniu, jak i w dyskusjach z inwestorami – pomimo bardzo ograniczonej dostępności produktów w regionie.

Wykres 11. Wolumen i liczba transakcji inwestycyjnych



Źródło: CBRE Research

Wykres 12. Główny obszar zainteresowania inwestycyjnego w 2024 roku



Źródło: European Investor Intentions Survey, CBRE Research, grudzień 2023

Polska ma szansę zostać beneficjentem tego trendu. Uważana jest za atrakcyjny rynek: 24% wszystkich europejskich inwestorów wyraziło zainteresowanie regionem CEE, a Polska jest rynkiem docelowym dla 55% z nich. Znalazła się także na 3 miejscu w zestawieniu krajów, w których oczekiwany jest

najwyższy zwrot z nieruchomości (za Wielką Brytanią i Niemcami), a Warszawa została uznana za najatrakcyjniejszy kierunek inwestycyjny w regionie. Jako jedyna stolica Europy Środkowo-Wschodniej znalazła się na liście 10 najbardziej atrakcyjnych europejskich kierunków inwestycyjnych.

**Tabela 1. Najbardziej atrakcyjne rynki inwestycyjne w Europie**

Oczekiwania zagranicznych inwestorów dotyczące wysokości krajowego poziomu zwrotu z nieruchomości - ranking	Rynki o najwyższym przewidywanym zainteresowaniu inwestorów zagranicznych
1. WIELKA BRYTANIA	1. LONDYN
2. NIEMCY	2. PARYŻ
3. <b>POLSKA</b>	3. MADRYT
4. HISZPANIA	4. AMSTERDAM
5. HOLANDIA	5. BERLIN
6. FRANCJA	6. KOPENHAGA
7. IRLANDIA	7. BARCELONA
8. WŁOCHY	8. <b>WARSZAWA</b>
9. SZWECJA	9. SZTOKHOLM
10. SZWAJCARIA	10. DUBLIN

Źródło: CBRE Research, [European Investor Intentions Survey 2024](#), Grudzień 2023. Uwzględnione zostały jedynie odpowiedzi przedstawicieli inwestorów wybierających rynki poza krajem, w którym mają siedzibę.

Tymczasem w Polsce wciąż niewiele jest nowoczesnych aktywów operacyjnych z sektora Living, które mogłyby trafić do portfela inwestorów (tylko 111 wszystkich obiektów operacyjnych PRS

w całej Polsce, kolejne kilkadziesiąt planowanych lub w budowie, PBSA jeszcze mniej – łącznie zaledwie ok. 30 nowoczesnych aktywów operacyjnych na największych rynkach akademickich).

# 1. Niska dostępność terenów

Kreowanie nowych aktywów ograniczone jest także przez problemy z dostępnością gruntów. O tereny przeznaczone w miejscowym planie zagospodarowania na cele mieszkaniowe inwestorzy sektora PRS rywalizują z deweloperami mieszkaniowymi budującymi mieszkania na sprzedaż. Przy tym w granicach miast dostępność terenów zarówno o charakterze mieszkaniowym jak i komercyjnym jest niezadowolająca. Trend konwersji może być zatem rozważany także

w kontekście zapobiegania rozlewaniu się miast, poprzez wykorzystanie terenów zlokalizowanych wewnątrz istniejącej tkanki miejskiej.

Wykorzystanie istniejących obiektów biurowych, których oryginalna funkcja nie jest do utrzymania w danym miejscu, w celu przekształcenia w budynki z sektora Living, pozwoli na dostęp do większego wachlarza lokalizacji i możliwości.



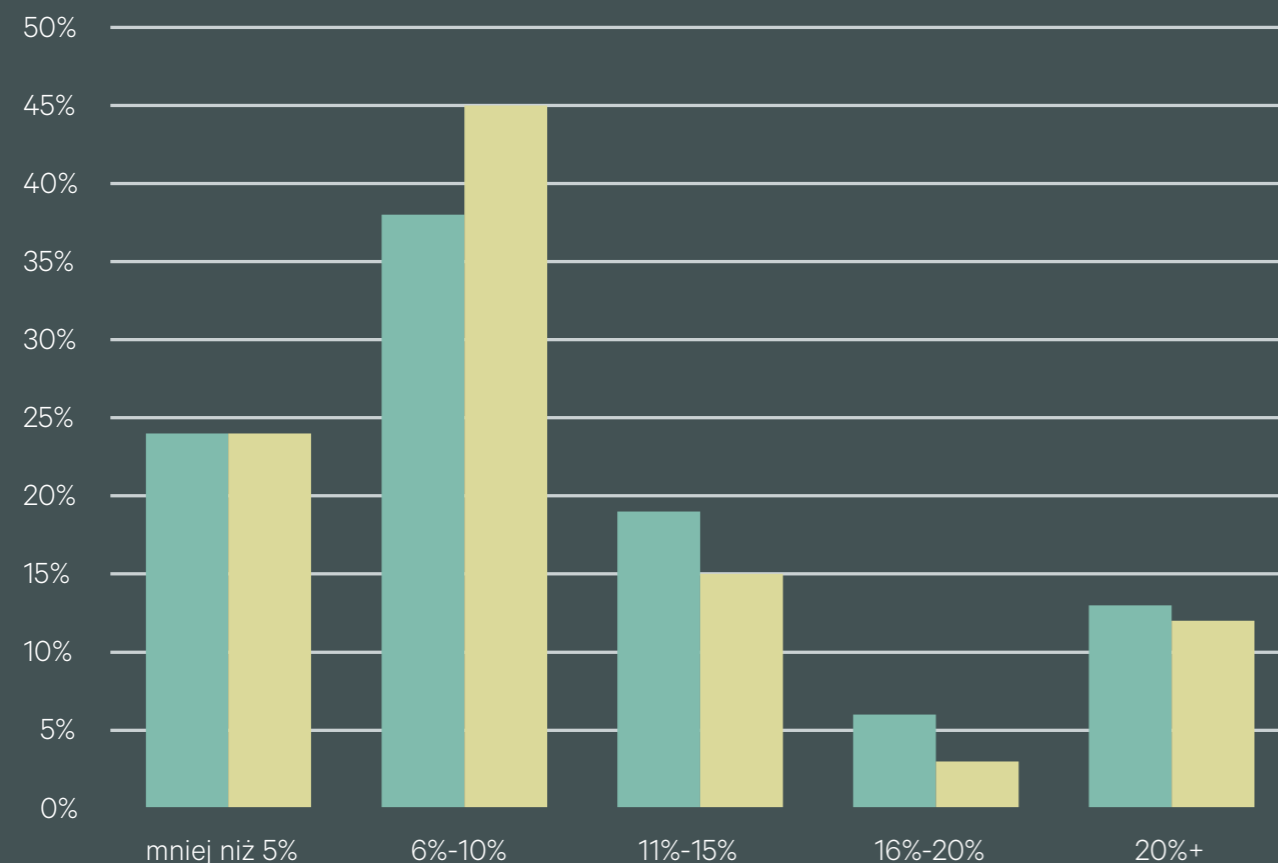
05.

# Konwersje a ESG

Nacisk na wymogi ESG dla nieruchomości będzie w najbliższej przyszłości większy niż w poprzednich latach zarówno po stronie banków, jak i inwestorów, którzy są skłonni zapłacić premię cenową za aktywa

ESG w przedziale 6-10% (w badaniu [Investor Intentions Survey 2024](#) odpowiedź wybrana przez 38% wszystkich respondentów i 45% respondentów aktywnych w regionie CEE).

**Wykres 13. Premia cenowa, którą inwestorzy są w stanie zapłacić za aktywo ESG (jako procent ceny aktywa niespełniającego założeń ESG)**



Źródło: European Investor Intentions Survey, CBRE Research, grudzień 2023

Z perspektywy ESG najlepszym rozwiązaniem jest utrzymanie istniejącej funkcji budynku, jako wymagające najmniej przekształceń i zużycia energii. Jeżeli jednak obecna funkcja nie jest do utrzymania, a z otoczenia rynkowego wynika zyskowność realizacji innej funkcji, konwersja jest korzystniejsza z punktu widzenia ESG od wyburzenia, ograniczając zużycie energii i materiałów.

Podstawą konwersji powinno być myślenie o dobrostanie końcowego użytkownika, które powinno przenieść się na efekt komercyjny.

Z punktu widzenia ESG najbardziej efektywne są konwersje pokrewnych funkcji, na przykład hotel <-> akademik, park handlowy <-> centrum rozrywki, lub przywrócenie oryginalnej funkcji: na przykład kamienica mieszkalna przekształcona na powierzchnie biurowe, przekształcona następnie w obiekt z mieszkaniami na wynajem (PRS). Nie zawsze takie zmiany są możliwe, często uwarunkowania rynkowe wymagają bardziej radykalnej zmiany funkcji i większej ingerencji w bryłę budynku.

Konwersja uwzględniająca zasady zrównoważonego rozwoju powinna być przeprowadzana w możliwie najmniejszym zakresie, dążąc do ograniczenia śladu węglowego, również wbudowanego. Dobrą praktyką jest wtórne wykorzystanie zdemontowanych elementów, co czasem pozwala również na istotne oszczędności.

Rosnące wymogi jakie stawia taksonomia oraz wymagania funduszy co do kryteriów ESG są szansą na zoptymalizowanie parametrów budynku przy konwersji. Autentyczną dekarbonizację można dokonać poprzez redukcję zapotrzebowania na energię, a później wykorzystanie odnawialnych źródeł energii (OZE) na miejscu lub na podstawie umowy zakupu energii elektrycznej z odnawialnego źródła energii.

Na etapie projektu przebudowy warto przeprowadzić audyt dekarbonizacyjny na bazie modelu energetycznego. Należy uwzględnić opcje energooszczędne, dobór materiałów biorąc pod uwagę środowiskową ocenę cyklu życia (ang. life cycle assessment, LCA), ich emisyjność lotnych związków organicznych (ang. volatile organic compounds, VOCs), wykorzystanie oświetlenia okołodobowego (zmieniającego się automatycznie wraz z porą dnia), wentylację biorącą pod uwagę komfort cieplny i ilość świeżego powietrza, itp.

Wśród rozwiązań, na które warto zwrócić uwagę ze względu na zmiany klimatyczne (w tym wzrost średniej temperatury), należy wymienić dobrą ochronę przed zyskami ciepła. W tym kontekście trzeba rozważyć zewnętrzne elementy zacieniające lub wprowadzenie szkła elektrochromatycznego (pozwalające osiągnąć wyższy komfort przy ograniczeniu kosztów energii wydatkowanej na chłodzenie). Wzrost temperatur zewnętrznych warto również uwzględnić przy doborze urządzeń HVAC (ciepłownictwa, ogrzewnictwa, wentylacji i gazownictwa, ang. Heating, Ventilation i Air Conditioning). Istotna jest także automatyka budynkowa sterująca instalacjami HVAC oraz oświetleniem, również u najemcy.

06.

# Konwersje w praktyce rynkowej

## 1. Przyczyny i ścieżki realizacji konwersji

W trudnym otoczeniu rynkowym właściciele nieruchomości, w tym fundusze inwestycyjne, napotykają na trudności w realizacji zakładanego zwrotu z posiadanych aktywów. W celu poprawienia wyników główne opcje obejmują zwiększenie przychodów lub opracowanie strategii szybszego wyjścia z inwestycji. W niektórych przypadkach możliwa jest praca na istniejącej funkcji budynku, w innych otoczenie rynkowe wymaga zmiany funkcji.

Obecnie w kontaktach z inwestorami widzimy zwłaszcza trend planów konwersji obiektów biurowych na funkcję hotelową. Jednym z powodów jest fakt, że w sektorze hotelowym można zabezpieczyć długą umowę najmu na rzecz operatora hotelowego i dzięki niej zainteresować zakupem nieruchomości fundusze inwestycyjne.

Popularność zdobywa również zakup starszych biurowców przez deweloperów mieszkaniowych, z planem wyburzenia

i realizacji na tym terenie w miarę możliwości mieszkań na sprzedaż lub jednostek na wynajem (PRS, PBSA). Choć scenariusz taki można również uznać za konwersję funkcji danego terenu, nieruchomość traktowana jest *de facto* jako zabudowany grunt inwestycyjny.

Na rynku istnieją także przykłady zakupu starszych nieruchomości biurowych w celu modernizacji przy pozostawieniu obecnej funkcji.

Najczęściej decyzja o konwersji, modernizacji lub wyburzeniu podejmowana jest na podstawie analizy finansowej biznesplanów poszczególnych ścieżek. Rzadziej decyzja związana jest z szerszą strategią inwestora (na przykład wyjścia z sektora biurowego). Większość z podmiotów przedsiębiorczo podchodzi do posiadanych aktywów i będzie dywersyfikować funkcje posiadanych aktywów, jeżeli będzie to opcja korzystna finansowo.

Deweloperzy i fundusze stosujące strategię *value-add* muszą obecnie poszukiwać alternatywnych sposobów pozyskiwania działek i projektów, ze względu na ograniczoną dostępność atrakcyjnych gruntów. Mogą wybrać jedną z dwóch ścieżek:

- Zakup budynku z perspektywą konwersji bądź wyburzenia po wcześniejszym *due diligence* pod typowy projekt *value-add*;
- Wejście do spółki joint venture z dotychczasowym właścicielem nieruchomości. Dotychczasowy właściciel wnosi wartość nieruchomości, druga strona dostarcza kapitał i *know-how*.

Realia ekonomiczne rynku powodują, że często przy zmianie funkcji danego aktywa najbardziej atrakcyjną drogą wydaje się wyburzenie. Ma to miejsce zwłaszcza przy planach realizacji budynku mieszkaniowego z przeznaczeniem na sprzedaż indywidualnym nabywcom. Jednak kiedy na danym terenie nie jest możliwa realizacja mieszkań na sprzedaż, wówczas konwersja na inne funkcje z sektora Living może być najbardziej pożądaną ścieżką.

Obecnie w kontaktach z inwestorami widzimy zwłaszcza trend planów konwersji obiektów biurowych na funkcję hotelową.

## 2. Planistyka

Przed przystąpieniem do konwersji należy zwrócić uwagę na sytuację formalno-prawną przedmiotowej nieruchomości. Ważnym etapem jest sprawdzenie obowiązujących dokumentów planistycznych dla danej działki. Uwarunkowania planistyczne mogą uniemożliwić bądź utrudnić realizację planowanego zamierzenia.

Obecnie podstawowym rozróżnieniem jest, czy dla danej działki obowiązuje miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego (MPZP) czy też nie.

Jeżeli dla danego terenu obowiązuje MPZP, wówczas rozważana funkcja konwersji musi być zgodna z zapisami planu. Będzie to determinowało, czy konwersja może być przeprowadzona na funkcję mieszkalną, czy na funkcję zamieszkania zbiorowego, czy będzie niemożliwa.

Ustawa z dnia 7 lipca 2023 r. o zmianie ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz niektórych innych ustaw wprowadziła Zintegrowany Plan Inwestycyjny. Instytucja ZPI ma sformalizować i uprościć zmianę MPZP na wniosek inwestora. Funkcjonowanie ZPI w praktyce musi jeszcze zostać przetestowane przez rynek. Wcześniej zmiana zapisów MPZP była możliwa, ale proces ten zazwyczaj był na tyle skomplikowany i angażujący różnorodne zasoby, że znacznie obniżał sens ekonomiczny przedsięwzięcia.

Ważnym etapem jest sprawdzenie obowiązujących dokumentów planistycznych dla danej działki. Uwarunkowania planistyczne mogą uniemożliwić bądź utrudnić realizację planowanego zamierzenia.

W przypadku działki, dla której nie ma obowiązującego MPZP, a pozwolenie na budowę istniejącego obiektu zostało pozyskane na podstawie decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu (WZ), podstawą do procesu konwersji będzie pozyskanie nowej decyzji WZ dla inwestycji polegającej na zmianie sposobu użytkowania budynku lub jego części. Praktyka rynkowa pokazuje, że jest to droga znacznie dłuższa i bardziej skomplikowana od poprzedniej, ale pozwala na większą dowolność inwestora w doborze docelowej funkcji konwertowanego budynku.

Wspomniana wyżej ustawa o zmianie ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym oraz niektórych innych ustawach wprowadziła plan ogólny gminy, który zastąpi dotychczasowe Studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego (SUiKZP). Plan ogólny gminy będzie aktem prawa miejscowego. Inaczej niż ma to miejsce obecnie, decyzje WZ będzie można uzyskać jedynie dla obszarów, wskazanych wprost w planie ogólnym gminy. Gminy mają czas na uchwalenie planów ogólnych do końca 2025 roku.

Do końca 2025 roku obowiązuje również tzw. Lex deweloper, ułatwiająca realizację inwestycji mieszkaniowych na terenach bez MPZP lub nawet wbrew zapisom MPZP (lecz zgodnie z zapisami SUiKZP).



### 3. Uwarunkowania techniczne

Po rozpatrzeniu uwarunkowań planistycznych, kolejnym aspektem są uwarunkowania techniczne. Istotne są zarówno:

- Stan techniczny konwertowanego budynku
- Uwarunkowania techniczne wymagane przepisami prawa i praktyką rynku dla planowanej funkcji.

Pod względem stanu technicznego budynku, współczesne technologie pozwalają na remont i przywrócenie do użyteczności niemal każdego budynku, ograniczeniem mogą być jedynie konieczne do poniesienia koszty. Należy przeprowadzić szczegółowy audyt techniczny budynku, by zaskoczenia nie pojawiły się na etapie prowadzenia prac budowlanych.

Temat konwersji budynków klasy B czy nawet A to temat nowy, wynikający przede wszystkim z uwarunkowań rynkowych i niedomagania bardziej komercyjnego niż technicznego. W przeszłości częstsze były modernizacje i konwersje budynków historycznych, nierzadko znajdujących się pod

opieką konserwatora zabytków. Konwersje takie były bardzo wymagające, często generując jednostkowe, nietypowe trudności.

Z tej perspektywy konwersje biurowców budowanych w drugiej połowie XX wieku, czy nawet po roku 2000, mogą być znacznie łatwiejsze od konwersji budynków zabytkowych, w tym poprzemysłowych. Z drugiej strony, o ile budynek historyczny może podlegać ochronie konserwatorskiej, o tyle dwudziestoletniego biurowca nie chronią przez wyburzeniem żadne przepisy, jedynie finansowa opłacalność modernizacji lub konwersji oraz ewentualnie strategia ESG inwestora.

Wśród kwestii technicznych, które mogą przysporzyć trudności inwestorowi przy planowaniu nowej funkcji, można wskazać przede wszystkim:

- Bezpieczeństwo przeciwpożarowe i drogi ewakuacji. W niektórych przypadkach konieczne jest utworzenie dodatkowej klatki schodowej w budynku, co generuje znaczne koszty;
- Szerokość istniejącej elewacji nieodpowiadająca szerokości modułów hotelowych;
- Zbyt duża szerokość traktu, powodująca problemy z dostępem światła słonecznego i powstanie trudnych do wykorzystania przestrzeni;
- Możliwość wpisania planowanej funkcji w strukturę konstrukcyjną budynku.

Należy przeprowadzić szczegółowy audyt techniczny budynku, by zaskoczenia nie pojawiły się na etapie prowadzenia prac budowlanych.

W przypadku istniejących budynków można uzyskać indywidualne odstępstwo od niektórych wymagań technicznych, na przykład kompensując je innymi rozwiązaniami, ale jest to kwestia niezależnej decyzji odpowiedniego Ministra.

Z punktu widzenia architektonicznego projekt z sektora PRS, PBSA czy Senior Housing to podobne wyzwania. To na inwestorze spoczywa odpowiedzialność doboru funkcji i propozycji programu funkcjonalnego, choć architekt może

przeprowadzić analizę chłonności i doradzić pewne rozwiązania na podstawie własnych doświadczeń.

Program funkcjonalny będzie zatem wypadkową wizji inwestora, otoczenia rynkowego, uwarunkowań planistycznych, technicznych i umiejętności architekta. O dalszych losach budynku najczęściej decyduje analiza finansowa przedsięwzięcia, choć ważne, że opcja konwersji staje się jedną z coraz częściej rozważanych w tej analizie opcji.

### 4. Termin konwersji a istniejące umowy najmu

W przypadku budynku z wieloma najemcami, po podjęciu decyzji o konwersji umowy przedłużane są tylko do planowanego terminu przebudowy. Jeżeli istnieje duże ryzyko wyjścia z budynku głównego najemcy lub właściciel ma wiedzę o takim planowanym wyjściu, wówczas umowy na mniejsze powierzchnie przedłuża się zgodnie z terminami

największej umowy, co pozwala na elastyczne zmiany w całym budynku już po opuszczeniu go przez głównego najemcę. Inwestorzy, którzy mają w portfolio inne nieruchomości biurowe mogą proponować tym najemcom relokację do innych zarządzanych przez siebie budynków jak również etapować te rozwiązania.



07.

# Przyszłość

---

Utrzymanie istniejącej funkcji budynku jest często opcją najtańszą i najbardziej korzystną z punktu widzenia ESG. Jednak ze względu na dynamicznie zmieniające się otoczenie rynkowe, przemiany preferencji najemców budynków biurowych i rosnące zainteresowanie inwestorów aktywami z sektora living, ścieżka konwersji coraz częściej będzie jedną z dróg rozważanych przez inwestorów.

Niektórzy z najbardziej przewidujących inwestorów uwzględnią możliwość przyszłej konwersji już na etapie projektowania nowej inwestycji, jako element cyklu życia planowanego budynku. W takiej sytuacji ewentualny proces konwersji będzie w przyszłości prostszy do przeprowadzenia i bardziej energooszczędny. Wówczas łatwiej będzie odpowiedzieć na pytanie „konwertować czy wyburzać?”. Dziś często wygrywa jeszcze opcja wyburzenia, jednak już teraz dla wielu aktywów opcja konwersji jest z wielu powodów najbardziej racjonalna.

Ścieżka konwersji coraz częściej będzie jedną z dróg rozważanych przez inwestorów.



**Marta Abratowska**

Co-Head of Living

Capital Markets

[marta.abratowska@cbre.com](mailto:marta.abratowska@cbre.com)

**Przemysław Łachmaniuk**

Co-Head of Living

Capital Markets

[przemyslaw.lachmaniuk@cbre.com](mailto:przemyslaw.lachmaniuk@cbre.com)

**Agnieszka Mikulska**

Associate Director

Research

[agnieszka.mikulska@cbre.com](mailto:agnieszka.mikulska@cbre.com)

**Katarzyna Gajewska**

Associate Director

Research

[katarzyna.gajewska@cbre.com](mailto:katarzyna.gajewska@cbre.com)

**Joanna Mroczek**

Head of Strategic Consultancy  
& ESG

[joanna.mroczek@cbre.com](mailto:joanna.mroczek@cbre.com)

**Jarosław Witek**

Associate Director,  
Sustainability, Energy & Carbon

[jaroslaw.witek@cbre.com](mailto:jaroslaw.witek@cbre.com)

**Krzysztof Koziar**

Head of Project Management CEE

[krzysztof.koziar@cbre.com](mailto:krzysztof.koziar@cbre.com)

**Mateusz Jędrzejewski**

Senior Architect

Project Management Design HUB

[mateusz.jedrzejewski@cbre.com](mailto:mateusz.jedrzejewski@cbre.com)

**Adam Łuciuk**

Head of Debt & Structured Finance  
Capital Markets

[adam.luciuk@cbre.com](mailto:adam.luciuk@cbre.com)

**Maciej Wójcikiewicz**

Head of Valuation

[maciej.wojcikiewicz@cbre.com](mailto:maciej.wojcikiewicz@cbre.com)