

Iwona MAJKOWSKA*

OBIEKTY BIUROWE W STRUKTURZE MIASTA – PRZYKŁAD WROCŁAWIA

OFFICE BUILDINGS IN THE CITY STRUCTURE – THE EXAMPLE OF WROCLAW

DOI: 10.25167/sm.3974

ABSTRAKT: Celem pracy była identyfikacja charakterystycznych cech nieruchomości biurowych w przestrzeni miasta: w szczególności uwzględniono zależności między całkowitą powierzchnią do wynajęcia oraz powierzchnią typowego piętra obiektów biurowych a czasem ich powstania oraz odległością od centrum. W pracy uwzględniono jedynie obiekty, które posiadają jednolitą strukturę właścicielską oraz których powierzchnia w całości przeznaczona jest na wynajem. W badaniu wzięto pod uwagę wszystkie takie budynki, które uzyskały pozwolenie na użytkowanie bądź podlegały kompleksowej modernizacji w okresie od IV kwartału 1999 do IV kwartału 2019 roku. Jako studium przypadku wybrano Wrocław – trzeci rynek regionalny pod względem wielkości podaży powierzchni biurowej w Polsce.

SŁOWA KLUCZOWE: komercyjne nieruchomości biurowe, centra usług biznesowych, budynki biurowe, struktura przestrzenna miasta, Wrocław

ABSTRACT: The aim of the study was to identify the characteristic features of office facilities located in the city space: in particular, the relationship between the total rentable area and the area of a typical floor of office buildings and the time of their construction as well as distance from the center was taken into account. The work covers only objects with a uniform ownership structure and the area of which is entirely intended for rent. The study took into account all such buildings that obtained an occupancy permit or were subject to comprehensive modernization in the period from the fourth quarter of 1999 to the fourth quarter of 2019. Wrocław was chosen as the case study, being the third regional market in terms of the volume of office space supply in Poland.

KEY WORDS: commercial real estate, business service centers, office buildings, city's spatial structure, Wrocław

Wstęp

Polski rynek biurowy jest największym w Europie Środkowo-Wschodniej: podaż powierzchni biurowej w największych w ośrodkach regionalnych w kraju na koniec 2019 wyniosła niemal 11 mln m² (ABSL 2020, 104–105). Budynki biurowe silnie wpłynęły na struktury przestrzenne miast, rodząc przy tym wiele problemów badawczych

* <https://orcid.org/0000-0002-3430-5860>, e-mail: iwona.majkowska@uwr.edu.pl.

związanych przede wszystkim z tworzeniem się skupisk zabudowy biurowej, jej wewnętrznych powiązaniach funkcjonalnych z otoczeniem, a także wpływem na jakość oraz walory kompozycyjno-estetyczne przestrzeni, w której powstają. W biurach szybko dostrzeżono wyraz zmieniających się trendów gospodarczych odzwierciedlających sektorowe zmiany zatrudnienia i przejście z gospodarki opartej na przemyśle do gospodarki opartej na wiedzy. Na przestrzeni lat wiele ośrodków miejskich w Polsce stało się wyborem lokalizacji oddziałów dużych, międzynarodowych przedsiębiorstw z sektora usług dla biznesu (ang. *business services sector*), co bez dostępności odpowiedniej jakości infrastruktury biurowej nie byłoby możliwe. Zarazem jednak tempo rozwoju budynków biurowych, ich wielkość, skala i forma zrodziły ryzyko pogłębiania się chaosu przestrzennego. Ta swoista dychotomiczność zjawiska wymusiła podjęcie przez władze samorządowe właściwych działań w obszarze proinwestycyjnym, takich jak promocja na arenie międzynarodowej i aktywne uczestnictwo w targach i konferencjach skupiających największych liderów biznesowych w kraju i zagranicą¹ a także wdrożenie przemyślanych rozwiązań w obszarze planowania przestrzennego.

We Wrocławiu dynamiczny rozwój komercyjnej zabudowy biurowej ma miejsce w zasadzie od końca XX wieku. W efekcie tego miasto w 2019 r. posiadało trzecią pozycję w kraju pod względem łącznej powierzchni biurowej na wynajem – wynosiła ona niemal 1,2 mln metrów kwadratowych. Ze względu na skalę Wrocław stanowi więc dobry punkt odniesienia do analiz przestrzeni biurowej.

Celem artykułu jest identyfikacja charakterystycznych cech obiektów biurowych w przestrzeni miasta Wrocławia: w szczególności uwzględniono zależności między całkowitą powierzchnią do wynajęcia oraz powierzchnią typowego piętra obiektów biurowych a czasem ich powstania oraz odległością od centrum. Zakres przestrzenny badania objął miasto Wrocław, a horyzont czasowy pracy – okres 20 lat, tj. od IV kwartału 1999 do IV kwartału 2019 roku.

W pracy wykorzystano dane pochodzące z portali agencji pośredniczących na rynku nieruchomości komercyjnych: CB Richard Ellis, Colliers, Cushman & Wakefields, Jones Lang LaSalle oraz Knight Frank, a także szeregu wywiadów osobistych przeprowadzonych z osobami zajmującymi się bezpośrednio komercjalizacją badanych obiektów przeprowadzanych w okresie od października do grudnia 2020 roku.

Teoretyczne aspekty funkcjonowania budynków biurowych w literaturze przedmiotu

Budynki biurowe, które dzisiaj znajdują się w przestrzeni miasta, stanowią w większości przypadków przestrzenny wymiar funkcjonowania przedsiębiorstw z sektora

¹ Efektem samorządowych aktywności proinwestycyjnych było powstanie szeregu instytucji otoczenia biznesu. We Wrocławiu największą organizacją, która wspiera procesy inwestycyjne i aktywnie zajmuje się pozyskiwaniem i obsługą zagranicznych inwestorów, jest Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej (ARAW). Spółka została utworzona w 2005 roku, a jej właścicielami są gmina Wrocław i 29 samorządów gminnych z terenu aglomeracji wrocławskiej.

usług dla biznesu (ang. *Business Services Sector*). Wymiar ważny, bo obrazujący skalę rozwoju podmiotów bardzo często o globalnym zasięgu, niosących ze sobą transfer wiedzy i technologii, generujących podaż atrakcyjnych, wymagających wykwalifikowanej kadry miejsc pracy, o lokalizację których zabiegają wszystkie posiadające ambicje metropolitarne ośrodki miejskie. Dostępność satysfakcjonującej jakościowo powierzchni biurowej jest jedną z determinant ostatecznej decyzji o rozwoju firmy w danej lokalizacji. Coraz częściej przez pryzmat nieruchomości komercyjnych ocenia się również atrakcyjność inwestycyjną miejscowości oraz obszarów metropolitarnych (Wdowicka 2012; Dominiak, Hauke 2018).

Dorobek naukowy w zakresie prawidłowości przestrzennego rozmieszczenia budynków biurowych jest coraz bogatszy. Należy przy tym zauważyć, że są one różnorodnie definiowane. Wynika to zarówno z braku uniwersalnej definicji komercyjnego budynku biurowego w skali międzynarodowej, jak i z braku danych o tego typu obiektach w statystyce publicznej. W efekcie w publikacjach naukowych badacze posługują się (podobnie jak autorka niniejszego opracowania) danymi publikowanymi głównie przez największe międzynarodowe firmy doradcze w dziedzinie nieruchomości komercyjnych i operują stosowanymi przez nich pojęciami.

Pionierami badań problematyki biurowej w strukturze miasta w Europie byli głównie badacze brytyjscy. Wieloletnia świadomość problemów rozwoju regionalnego, rygorystyczne ramy planowania przestrzennego oraz odgórne inicjatywy rządowe sprawiły, że badania realizowane w Wielkiej Brytanii miały silnie ustrukturyzowany charakter. Zwracano w nich uwagę na szereg implikacji związanych z rozwojem zabudowy biurowej w przestrzennych strukturach miast mających odzwierciedlenie w natężeniu i kierunku przepływu ludności (Holly, Daniels 1969). W związku z dynamicznym rozwojem rynku biurowego w Stanach Zjednoczonych powstały tam pierwsze publikacje poświęcone delimitacji Centralnych Dzielnic Biznesu opisujące m.in. ich morfologię oraz wewnętrznie powiązane funkcjonalne (m.in. Murphy, Vance 1954; Bohnert, Mattingly 1964). Były one później adaptowane na grunt Europy (Carter, Rowley 1966) i krajów Dalekiego Wschodu (Kim, Sohn 2002; Yu, Ai, Shao 2015). Procesy rozwoju rynku biurowego w USA przebiegały spontanicznie, stąd najszybciej zwrócono tam uwagę na rozpraszanie się zabudowy biurowej na tereny poza centrami miast². Już w latach 90. zabudowa biurowa w 13 największych ośrodkach metropolitarnych w USA w 40% była zlokalizowana poza obszarami centralnych dzielnic biznesu (Lang 2000). Wiąże się z tym spopularyzowany w literaturze termin miast krawędziowych (ang. *edge cities*), stosowany w celu określenia funkcjonalnie niezależnych przestrzeni biznesu i handlu, jakie wykształciły się na obrzeżach dużych ośrodków miejskich,

² Wśród większości badaczy procesów decentralizacji przestrzeni miejskiej panuje zgodność co do tego, że były one dominującym trendem rozwoju miast po II wojnie światowej, niektórzy (zob. Harris, Lewis 2001) zwracają jednak uwagę na procesy decentralizacji przemysłu zachodzące już w latach 70. XIX wieku. Zakłady przemysłowe powstające na obrzeżach wymagały także obsługi administracyjnej – są one czasem odbierane jako pierwsze przejawy rozwoju działalności biurowej poza obszarami centralnych dzielnic biznesu.

gdzie obserwowana jest przewaga zabudowy biurowej nad mieszkaniową (Garreau 1991). Jakkolwiek definicja tego pojęcia była poddana krytyce (por. Lang 2003), to jednak idea miast krawędziowych była szeroko rozwijana: badano przede wszystkim rozkłady powstających koncentracji zabudowy biurowej, które pozwoliły na określenie typologii obszarów wewnątrzmijskich i ocenę skali procesów decentralizacji metropolitarnych (Lang, Sanchez, Oner 2009). Analizowano także szereg studiów przypadków, uwzględniając przygotowanie oraz przebieg procesów inwestycyjnych, a także efekt zabudowy poprzez jej powiązania funkcjonalne z otoczeniem (Sultana 2011; Cheng i in. 2017).

Badania prowadzone w polskich miastach były realizowane przede wszystkim w ciągu ostatnich lat. Dominują analizy skupień budynków biurowych oraz ich powiązań funkcjonalnych z otoczeniem. W analizach koncentracji uwzględniane były czynniki determinujące lokalizację biurowców w obszarze miasta w kontekście istniejących układów urbanistycznych, m.in. przy użyciu teorii Kevina Lyncha (Bocian 2017). Z kolei do oceny powiązań funkcjonalnych stosowano szczegółowy opis układów kompozycyjnych wybranych studiów przypadków (Zawada-Pęgiel 2008, 2017) lub ocenę proporcji zabudowy według jej typu w wydzielonych obszarach np. terenów przemysłowych (Kierzkowska 2021).

Przedmiotem badań były również predyspozycje terenu jako czynnika do lokalizacji budynków biurowych, w których uwzględniano zarówno kształty działek, jak i wartości kompozycyjne oraz wyeksponowanie krajobrazu (Bocian 2015). Bardzo dużo badań prowadzono w przestrzeni Warszawy, głównie z powodu dojrzałości rynku biurowego oraz wytworzenia specyficznych, charakterystycznych jego cech, np. koncentracji zabudowy w przestrzeni miasta. Uwzględniono przy tym problematykę centrów biznesowych (Smętkowski, Celińska-Janowicz 2014). Wyniki prowadzonych analiz mają duże znaczenie dla formułowania kolejnych, ważnych poznawczo pytań badawczych, m.in. gdzie biurowce powinny być lokalizowane, aby nie powodować problemów niewydolności miejskich układów przestrzennych i tworzyć z nimi kompozycyjną całość.

Wydaje się, iż relatywnie mało prac poświęcono jak dotychczas całościowemu, kompleksowemu (wieloaspektowemu) analizom lokalnych rynków biurowych. Do prac z tego zakresu można zaliczyć badania przestrzeni Krakowa (zob. Jarczewski, Micek 2003). Uwzględniono w nich analizy rozmieszczenia budynków biurowych, przestrzennych zależności stawek czynszowych, a także opracowano w ich ramach miary dostępności przestrzennej oraz analizy struktury najemców. Wzięto przy tym pod uwagę bardzo zróżnicowane wiekowo budynki biurowe – zarówno najnowsze, jak i pochodzące z lat 70. i 80. XX w. Należy przy tym zauważyć, iż z uwagi na dużą dynamikę i charakter zmian przestrzeni biurowej wyniki prowadzonych badań szybko się dezaktualizują, ponieważ powodują one istotne przeobrażenia obserwowanych atrybutów tej przestrzeni. Dla zobrazowania skali zmian warto zauważyć, iż podaż przestrzeni biurowej we Wrocławiu w 2020 r. była ponad dwunastokrotnie wyższa aniżeli w roku 1999.

Założenia badawcze i definicje

Polska Klasyfikacja Obiektów Budowlanych (1999) definiuje budynki biurowe jako miejsca pracy dla działalności biur, do których zalicza także obiekty administracyjne, tj. budynki urzędów pocztowych, urzędów miejskich, gminnych, ministerstw, sądów i parlamentów itp. W pracy wzięto pod uwagę jedynie budynki komercyjne (pod względem własności zdominowane przez sektor prywatny), pozostające w rękach jednego podmiotu, w których powierzchnia przeznaczona jest na wynajem. Należy zauważyć, iż rynek biurowy ma silnie inwestycyjny charakter: budynki biurowe w transakcjach rzadko traktowane są jako aktywa, dominują transakcje przepływów kapitałowych, stąd modele sprzedaży oparte są na zasadzie jeden (sprzedający) – jeden (kupujący). Budynków o zróżnicowanej strukturze właścicielskiej, skomercjalizowanych z wykorzystaniem modelu sprzedażowego jeden (sprzedający) – wielu (kupujących) jest stosunkowo niewiele. W latach 1999–2020 we Wrocławiu zrealizowano łącznie 15 takich obiektów, z których większość miała powierzchnię ok. 4 tys. m² (tab. 1). W przypadku większości budynków biurowych, szczególnie wielkokubaturowych, powierzchnie w nich przeznacza się na wynajem, a ich właścicielem jest jeden podmiot instytucjonalny.

Komercyjne budynki biurowe, chociaż stanowią istotny element przestrzeni miejskiej, nie zostały do tej pory osobno zdefiniowane w polskim ustawodawstwie. Fizjonomicznie nie odbiegają one istotnie od budynków użyteczności publicznej: mają postać zarówno nowoczesnych budynków z charakterystycznymi przeszklonymi elewacjami, jak i obiektów zabytkowych, często wyremontowanych kamienic, poddanych intensywnym działaniom modernizacyjnym. Każdy budynek biurowy, nawet pozostający w rękach prywatnych, podlega tym samym przepisom budowlanym co budynki administracji państwowej, gdyż zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Infrastruktury w sprawie warunków technicznych, jakie powinny spełniać budynki i ich usytuowanie wszystkie budynki biurowe należy traktować jako budynki użyteczności publicznej (Dz.U. z 2019 r., poz. 1065). Do celów niniejszych badań przyjęto w związku z tym definicję budynku biurowego jako budynku z dominującą powierzchnią biurową, o jednolitej strukturze właścicielskiej oraz powierzchni przynajmniej 1500 m² przeznaczonej na wynajem. Wyjątkami były w tym wypadku:

- powierzchnie biurowe o wielkości równej lub większej niż 1500 m² przeznaczone na wynajem w budynkach multifunkcyjnych z dominującą funkcją mieszkaniową, hotelową, rozrywkową lub handlową (np. wielkopowierzchniowe galerie handlowe) – potraktowane zostały w analizie jako osobne budynki biurowe,
- powierzchnie biurowe przeznaczone na wynajem w budynkach mniejszych niż 1500 m², jednak wchodzące w skład parków biurowych, oferujących w ramach całego kompleksu powierzchnię równą lub większą niż 1500 m² – potraktowane zostały w analizie jako jeden obiekt biurowy; z kolei za parki biurowe uznano przynajmniej 3 budynki o wiodącej funkcji biurowej tego samego inwestora, zrealizowane na tym samym lub sąsiadujących ze sobą gruntach.

Przyjęta w pracy wielkość graniczna powierzchni użytkowej niezbędnej do kwalifikacji budynku biurowego i wynosząca 1500 m² oparta była na kryterium fizjonomicznym. Uznano, że pozwala ona wydzielić obiekty na tyle duże, że mają one wyraźne odzwierciedlenie w przestrzeni miejskiej, wpływają na jej kompozycję i są jednocześnie kreatorami przestrzennych powiązań funkcjonalnych (jak np. przepływy ludności, zapotrzebowania komunikacyjne okolicy, w której się znajdują, obciążenie istniejącej infrastruktury, zagospodarowywanie sąsiadujących nieruchomości). Podobne podejście metodologiczne było stosowane w analizach obszarów metropolitalnych w Stanach Zjednoczonych, gdzie za osobny budynek był traktowany każdy obiekt posiadający powierzchnię 15 tys. stóp – tj. około 1394 m² (Lang 2000). W przypadku niniejszego badania granica 1500 m² pozwoliła także wydzielić powierzchnie biurowe z większych obiektów i traktować je jako osobny obiekt biurowy, nawet jeśli nie był on budynkiem biurowym (np. miał to samo pozwolenie na budowę, pozwolenie na użytkowanie, wspólne wejścia/wyjścia, ciągi komunikacyjne i parkingi z powierzchnią handlową, hotelową itd.). Założenia takie pozwoliły uwzględnić w badaniu takie obiekty jak Wrocławia, Arkady Wrocławskie, Sky Tower (ściśle kryterium funkcji dominującej: handlowej w przypadku Wrocławii i Arkad Wrocławskich, mieszkaniowej w przypadku Sky Tower – wykluczyłyby te obiekty z badania) czy Wrocławia Tower (z kinem Nowe Horyzonty), Silver Tower oraz Wrocławia Center (funkcja wiodąca – usługi hotelowe).

Tabela 1

Biurowe inwestycje komercyjne o powierzchni powyżej 1500 m² zrealizowane we Wrocławiu w latach 1999–2019 z powierzchniami przeznaczonymi na sprzedaż

Inwestor	Nazwa inwestycji biurowej	Adres	Rok	Pow. (m ²)
Atlas Ward Polska	Award Business Park	Zwycięska 45	2018	13 839 ^a
Archicom	Club House	al. gen. J. Hallera 83	2018	1 648
TDeweloper	Skarbowców 115	Skarbowców 115	2018	1 673
Rodis	Z83	Żmigrodzka 83	2019	3 530
Rodis	VicHouse	Zwycięska 20a	2017	2 327
Rodis	Wałbrzyska Office Center	Wałbrzyska 6–8	2014	2 200
Spectrum Development	STReet Point	Strzegomska 147	2019	4 355
Antczak	SQ Business	Stacyjna 1	2019	5 240
MIDAS Group	Blue Park	Królewiecka 161	2018	3 370
Majtyka Projekt Sp.K	Szkocka Point	Szkocka 1–9	2012	1 720
Milart	Kukuczki 5	Kukuczki 5	2010	3 320
Verona Building	Corte Verona	Grabiszyńska 208	2010	1 747
Popowice Development	Legnicka Street	Legnicka 57	2017	3 100
Spół. Mieszk. „Na Gaju”	Centrum biurowe AB	Armii Krajowej 14a	2003	3 736
PPC ArC-2	Wall Street House	Włodkowica 10	2006	2 920

^a 3 budynki o powierzchni ok. 4600 m² każdy

Źródło: opracowanie własne.

Drugim kryterium powierzchniowym określonym w pracy była wartość 6300 m². Wartość tę przyjęto jako powierzchnię umożliwiającą traktowanie kompleksu małych budynków biurowych zlokalizowanych w parku biurowym jako jednego obiektu biurowego. Należy mieć na uwadze to, iż częstą praktyką jest tworzenie takich kompleksów (złożonych z kilku do kilkunastu budynków, zlokalizowanych na małej przestrzeni i posiadających jednego właściciela). Traktowanie ich jako osobnych obiektów biurowych mogłoby stwarzać mylny obraz rynku biurowego. Wartość 6300 m² stanowi zaokrągloną, średnią powierzchnię budynków biurowych wyselekcjonowanych na podstawie opisanych wcześniej kryteriów, tj. powierzchniowego i dominacji funkcji. Finalnie do badania zostały przyjęte więc obiekty biurowe, które składały się z budynku lub zespołu budynków biurowych o łącznej powierzchni minimum 1500 tys. m², zrealizowanych przez jednego i tego samego inwestora oraz pozostających we własności jednego i tego samego właściciela; w przypadku parków biurowych za obiekt biurowy uznano każdy kompleks budynków biurowych, których wielkość wyniosła przynajmniej 6300 m².

Dane dotyczące powierzchni budynków przyjęte w pracy należy traktować jako przybliżone. Przede wszystkim powierzchnie podawane przez inwestorów lub właścicieli różnią się w zależności od tego, czy operują powierzchnią z częściami wspólnymi, takimi jak m.in. hole recepcyjne, windowe, korytarze, przedsionki (z których mogą korzystać wszyscy użytkownicy budynku), czy też nie. Na rynku nieruchomości funkcjonuje pojęcie GLA (ang. *gross leasable area*), która oznacza łączną powierzchnię przeznaczoną do najmu w budynku. Powierzchni GLA nie można utożsamiać z powierzchnią całkowitą budynku, gdyż nie obejmuje ona powierzchni klatek schodowych, pomieszczeń technicznych i hal garażowych, a jedynie określa je szacunkowo poprzez współczynnik części wspólnych (ang. *add-on factor*). Na potrzeby niniejszych badań za powierzchnię budynku przyjęto zasadniczo powierzchnię GLA. Powierzchnie budynków w zależności od dostępności materiałów źródłowych były zliczane bezpośrednio z rzutów poszczególnych kondygnacji (na podstawie materiałów udostępnionych przez inwestorów). W wyliczeniach brana była pod uwagę powierzchnia całej kondygnacji. W przypadku braku planów wszystkich kondygnacji lub niepełnych informacji powierzchnie były doszacowywane na podstawie powierzchni zabudowy (lub powierzchni kondygnacji powtarzalnej) i liczby kondygnacji. Trzeba także zaznaczyć, że na rynku nieruchomości komercyjnych (przeznaczonych na wynajem) jest dobrowolność stosowania norm pomiaru na cele najmu. Polskie ustawodawstwo przewiduje bezwzględnie stosowanie normy ISO wyłącznie w przypadku nieruchomości mieszkalnych. W przypadku nieruchomości komercyjnych norma ISO jest stosowana zazwyczaj wyłącznie na potrzeby deklaracji podatkowej. Inwestorzy najczęściej posługują się danymi z pomiarów, jakie wykorzystują na potrzeby komercjalizacji budynku. Uzyskanie danych o stosowanej normie byłoby dodatkową trudnością, gdyż niektóre podmioty na rynku uważają tę informację za wrażliwą. Obserwowane odchylenia wartości powierzchni między najczęściej stosowanymi normami, tj. ISO, TEGOVA i BOMA, mieszczą się zazwyczaj w przedziale 3–5%, więc zebrane informacje, w ocenie autorki niniejszego opracowania, można potraktować za rzetelną podstawę dalszych analiz.

Rozwój budynków biurowych we Wrocławiu w badanym okresie

O rozwoju komercyjnej zabudowy biurowej we Wrocławiu, tak jak i w całym kraju, zasadniczo można mówić od drugiej połowy lat 90. Od lat 50. do późnych lat 80. XX wieku budynki biurowe należały zazwyczaj do dużych zakładów państwowych: we Wrocławiu były to m.in. Bumar, Smartex, Poltegor, Elwro czy Fadroma. Komercyjne obiekty biurowe, tj. będące w rękach prywatnych właścicieli, powstały znacznie później, przede wszystkim po zmianach systemowych w roku 1989. We Wrocławiu paradoksalnie czynnikiem sprzyjającym rozwojowi rynku biurowego była powódź w 1997 r. Wymusiła ona konieczność remontu wielu kamienic, które najłatwiej było adaptować na biura. Intensywna rozbudowa przestrzeni biurowych z powierzchniami przeznaczonymi na wynajem rozpoczęła się właściwie od początku XXI wieku. W roku 2001 powstał pierwszy obiekt biurowy klasy A³, wybudowany na potrzeby Europejskiego Funduszu Leasingowego (Grupa Credit Agricole). Istotnym czynnikiem związanym z kształtowaniem przestrzeni biurowych było obserwowane od połowy lat 90. sukcesywne odchodzenie od budowy/zakupu obiektów biurowych na potrzeby własne. Firmy z tzw. sektora BSS, które są głównymi użytkownikami przestrzeni biurowej, rzadko decydują się na tego typu decyzje. Wynika to z zarówno z relatywnie dużych kosztów tego typu inwestycji, jak i z wysokiej wrażliwości tej grupy podmiotów na zmiany gospodarcze, efektem której jest duża zmienność skali zatrudnienia i, tym samym, zapotrzebowania na powierzchnię. Wynajem w tym kontekście pozwala zachować elastyczność biznesową i jest bardziej uzasadniony ekonomicznie. We Wrocławiu w badanym okresie na potrzeby własne wybudowano 18 obiektów biurowych (tabela 2).

Do 2006 r. na wrocławskim rynku nieruchomości działali głównie lokalni inwestorzy, a roczne przyrosty powierzchni biurowej na wynajem były na poziomie ok. 20 tys. m² (ryc. 1). Intensywna aktywność zagranicznych inwestorów rozpoczęła się w zasadzie dopiero w latach 2007–2008. Wiązała się z inwestycjami znaczących grup kapitałowych, takich jak Ghelamco Poland (GLA niemal 27 tys. m²) czy Skanska (GLA ponad 25 tys. m²). Na koniec IV kwartału 2019 r. powierzchnia zrealizowanych przez Skanską obiektów wyniosła 140 tys. m², a jej udział w lokalnym rynku przekroczył 12% (ryc. 2). Oprócz Skanskiej znaczącymi inwestorami we Wrocławiu byli Vastint oraz Echo Investment, którzy dostarczyli na rynek odpowiednio 115 tys. m² i 95,6 tys. m² powierzchni biur, co stanowiło 10% w przypadku Vastint i 8,3% w przypadku Echo udziału w rynku. Oprócz tego w przestrzeni Wrocławia odzwierciedliła się działalność Archicomu (5,9%) i Develii (5,1%). Poza tym rynek biurowy jest bardzo rozdrobniony, do 2019 r. odnoto-

³ Jednym z najbardziej popularnych standardów na świecie kategoryzujących budynki biurowe z uwagi na ich kluczowe cechy jakościowe jest klasyfikacja opracowana przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Właścicieli i Menedżerów Budynków (ang. *Building Owners and Managers Association International (BOMA)*), które wyróżnia trzy klasy biurowców: A, B i C, gdzie A oznacza najwyższy standard, a C – najniższy. Należy jednak pamiętać, że klasa budynku wraz z postępem technologicznym oraz wdrażanymi w budownictwie innowacjami się zmienia.

wano działalność 73 podmiotów w tym obszarze, udział poszczególnych inwestorów w rynku nie przekraczał jednak 3%.

Tabela 2

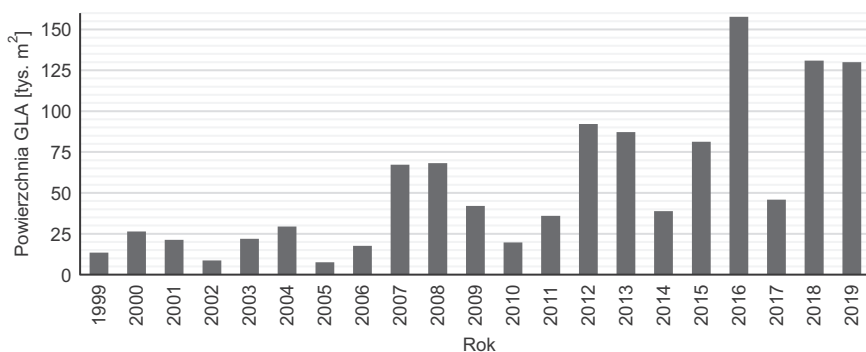
Inwestycje biurowe na potrzeby własne o powierzchni powyżej 1500 m²
zrealizowane we Wrocławiu w latach 1999–2020

Nazwa inwestora	Adres	Rok uzyskania pozwolenia na użytkowanie	Powierzchnia (m ²)
BZ WBK Leasing S.A.	Robotnicza 11	2000	16 100
Techland	Jana Szczyrki 11	2019	8 300
Kaufland	Armii Krajowej 47	2016	16 000
Dolnośląska Izba Lekarska	Kazimierza Wielkiego 45	2013	2 220
Eltron	Brodzka 10	2018	4 800
Volvo	Mydlana 1	2009	5 000
Volvo	Mydlana 2	2015	3 000
Koelner	Kwydzyńska 11	2015	3 000
TAURON	Powstańców Śląskich 132	2016	3 000
Pneumat System	Obornicka	2014	2 568
Herbapol	Św. Mikołaja 65–66	2004	5 960
Gmina Wrocław	Namysłowska 8	2012	2 950
HICRON	Ostrowskiego 13d	2008	1 560
IT GLOB Puniewski Sp.K.	Kościelna 2-6	2014	3 820
Grupa Kapitałowa Kaczmarek	Siedzikówny 12	2003	11 650
Europejski Fundusz Leasingowy	pl. Orłąt Lwowskich	2001	13 700
PGNIG	Gazowa	2014	3 500

Źródło: opracowanie własne.

W przeciągu pierwszych 5 lat badanego okresu pozwolenie na użytkowanie rocznie otrzymywały średnio 4 obiekty biurowe – w ostatnich 5 latach natomiast liczba ta wzrosła 2,5-krotnie. Na przestrzeni 20 lat podaż powierzchni biurowej we Wrocławiu na wynajem wzrosła z 13,4 tys. m² do 1,14 mln m². Roczny przyrost powierzchni biurowej tylko w roku 2019 wyniósł 130 tys. m², a więc niemal 10-krotnie tyle, ile wynosiła całkowita podaż w 1999 r. Obserwowany przyrost powierzchni GLA w kolejnych latach nie był jednak ścisły (współczynnik korelacji 0,766). Należy zwrócić uwagę, że rynek biurowy jest szczególnie wrażliwy na ogólną koniunkturę gospodarczą, co miało odzwierciedlenie chociażby w latach 2009–2011 związanych z kryzysem finansowym na świecie⁴. Rynek ten reaguje na zmiany koniunkturalne,

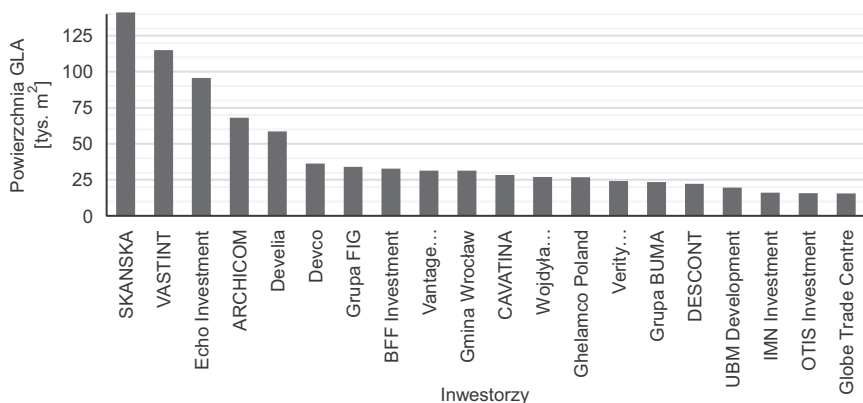
⁴ W 2011 r. pozwolenie na użytkowanie otrzymały cztery obiekty – dwa prywatnych inwestorów o przeciętnej wielkości 2,3 tys. m² oraz dwa realizowane przez gminę Wrocław w ramach Wrocławskiego Parku



Ryc. 1. Przyrost powierzchni biurowej przeznaczonej na wynajem (GLA) we Wrocławiu w latach 1999–2019

Źródło: opracowanie własne.

jednak z pewnym opóźnieniem: inwestycje w trakcie budowy nie są bowiem zawieszane – zaangażowanie kapitałowe jest na tyle duże, że koszty związane z ewentualnym przestojem budów byłyby dla inwestorów nieopłacalne. W sytuacji, gdy inwestycja ma już pozwolenie na budowę, ale fizycznie budowy jeszcze nie rozpoczęto, takie pozwolenie się podtrzymuje, odkładając decyzję o rozpoczęciu budowy na poprawę



Ryc. 2. Powierzchnia biurowa GLA oddana do użytku we Wrocławiu w latach 1999–2019 według 20 największych inwestorów

Źródło: opracowanie własne.

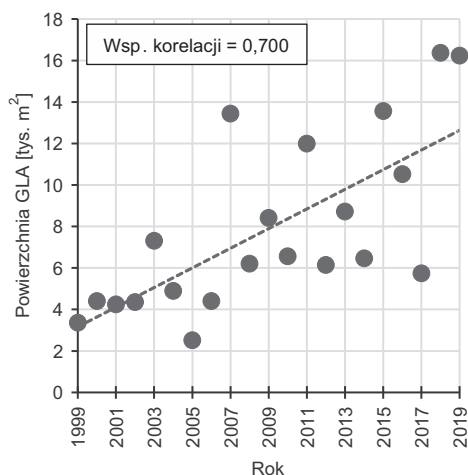
Technologicznego o średniej wielkości 6,5 tys. m². Rzeczywisty przyrost powierzchni biurowej w roku 2011 wyniósł raptem 17,6 tys. m², a więc jeszcze mniej niż w roku 2010. Wartości wszystkich obiektów realizowanych w ramach parków biurowych były przypisywane do roku, w którym zostało zrealizowanych najwięcej powierzchni (w ramach parku). W badaniu potraktowano w ten sposób 11 inwestycji.

koniunktury (ważność pozwolenia na budowę wynosi co do zasady 3 lata – po tym okresie wygasa; wykonując jednak drobne prace na gruncie, który obejmuje inwestycja, można je wydłużyć).

Wielkość budynków a ich wiek i lokalizacja w mieście

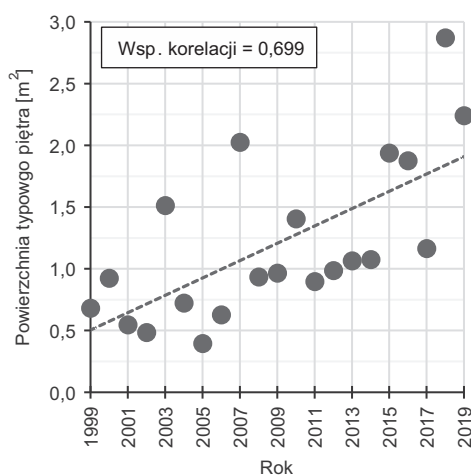
Wraz z rozwojem rynku biurowego zaobserwować można wzrost kubatury powstających budynków (ryc. 3). Zależność pomiędzy wiekiem budynków a ich przeciętną powierzchnią była relatywnie wysoka i istotna statystycznie. Co interesujące, przyrost powierzchni GLA dokonywał się raczej przez coraz większą ingerencję w tkankę miejską i zwiększanie powierzchni zabudowy – a nie wysokości. Wiąże się to z wyraźną tendencją zwiększania powierzchni typowego piętra budynku (ryc. 4). W odniesieniu do liczby kondygnacji współzależności takiej nie zaobserwowano – zależność była nieistotna statystycznie i wyniosła 0,234 (ryc. 5).

Istotnym problemem podjętym w analizie było zbadanie współwystępowania wybranych cech obiektów biurowych wraz z odległością od centrum miasta. Przeprowadzone badania wskazują, iż wraz z rozwojem rynku biurowego inwestorzy wybierali lokalizacje coraz bardziej odległe od centrum (ryc. 6). Wpływ na to miała przede wszystkim coraz bardziej ograniczona dostępność gruntów w centrum. W badaniu nie stwierdzono zależności pomiędzy przeciętną wielkością obiektu biurowego a odległością od centrum (zależność pomiędzy odległością od rynku w linii prostej a GLA była nieistotna statystycznie i wyniosła 0,201). Przeciętna wielkość obiektu biurowego



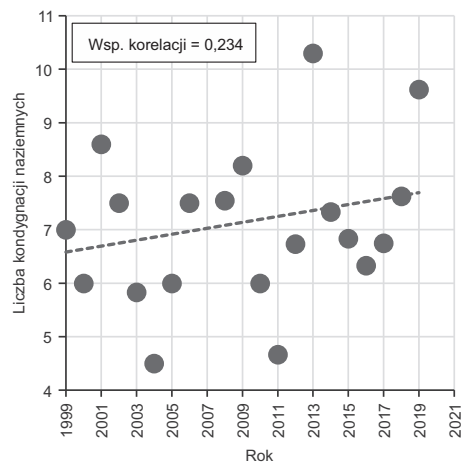
Ryc. 3. Przeciętna wielkość obiektów biurowych względem czasu ich powstania zrealizowanych we Wrocławiu latach 1999–2019

Źródło: opracowanie własne.



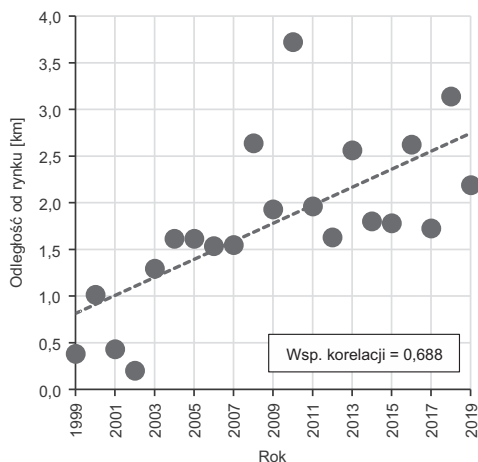
Ryc. 4. Przeciętna wielkość pow. typowego piętra obiektów biurowych względem czasu ich powstania zrealizowanych we Wrocławiu latach 1999–2019

Źródło: opracowanie własne.



Ryc. 5. Przeciętna wysokość obiektów biurowych względem czasu ich powstania zrealizowanych we Wrocławiu w latach 1999–2019

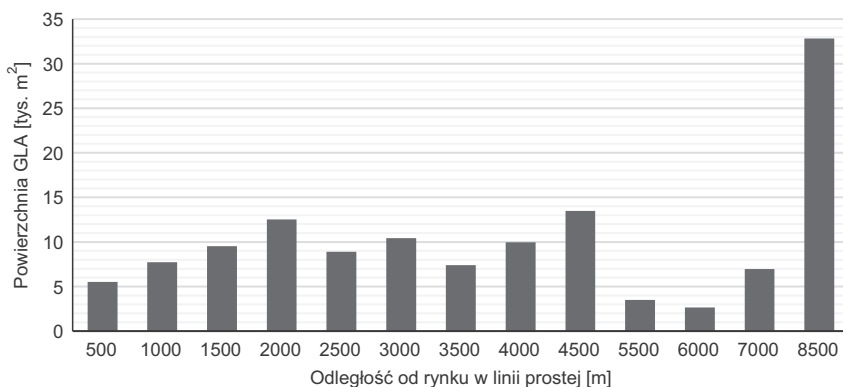
Źródło: opracowanie własne.



Ryc. 6. Przeciętna odległość od rynku obiektów biurowych względem czasu ich powstania zrealizowanych we Wrocławiu latach 1999–2020

Źródło: opracowanie własne.

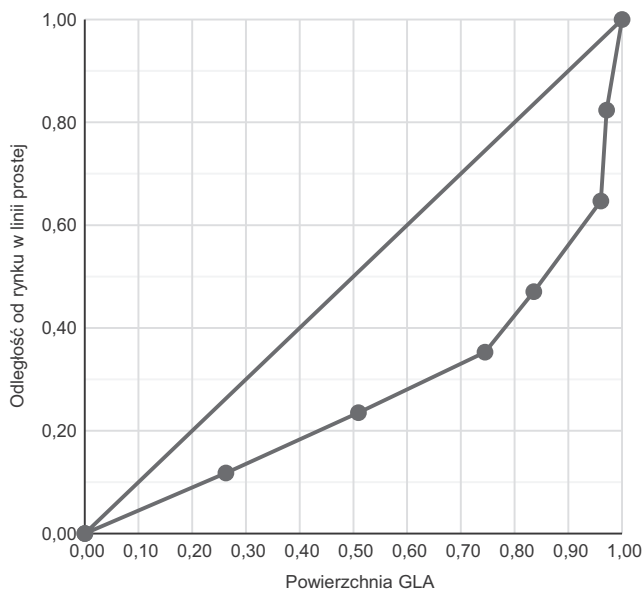
rosła w zasadzie jedynie do promienia 2 km od centrum miasta – od 5,5 tys. m² do 12,5 tys. m² (ryc. 7). W odległości 2,5 do 4,5 km obserwowane wartości były zróżnicowane. Najmniejsze obiekty biurowe występowały w odległości od 5,5 do 7 km od rynku. Wynikało to z tego, iż najwięksi inwestorzy (jak np. Skanska czy Echo Investment) traktowali budynki jako produkty inwestycyjne i koncentrowali się na lokalizacji największych obiektów głównie bliżej centrum. Największa średnia wartość obiektu biurowego wystąpiła w promieniu 8,5 km od rynku, należy wziąć jednak pod uwagę, że dotyczyło to tylko jednego obiektu – parku biurowego firmy Devco.



Ryc. 7. Przeciętna wielkość obiektu biurowego we Wrocławiu względem odległości od rynku w linii prostej (stan IV kwartał 2019 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie zebranych danych.

Można zauważyć, że obiekty biurowe w przestrzeni Wrocławia były silnie skoncentrowane w obszarach blisko centrum. Według stanu na koniec IV kwartału 2019 ponad połowa powierzchni biurowej na wynajem (prawie 51%) znajdowała się w odległości poniżej 2 km od rynku, w odległości 3 km – niemal 75%, a w odległości 4 km skoncentrowane było niemal 95% tej powierzchni. Wskaźnik koncentracji Lorenza obliczony dla powierzchni biurowej w relacji odległości od rynku w przedziałach co 1 km wyniósł 0,679 (ryc. 8).



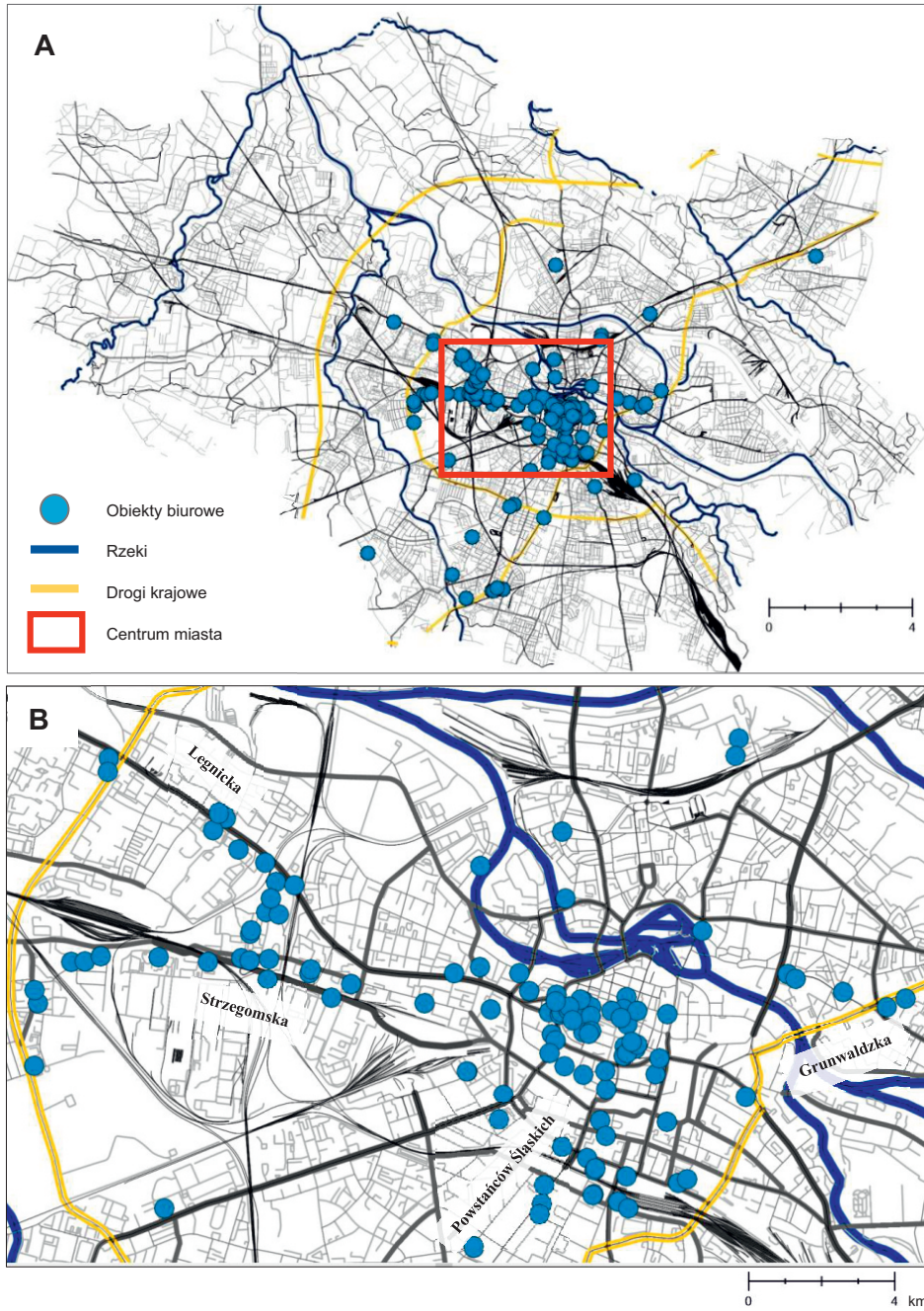
Ryc. 8. Rozkład powierzchni biurowej we Wrocławiu wg krzywej koncentracji Lorenza (stan IV kwartał 2019 r.)

Źródło: opracowanie własne.

Inwestycje skupione były głównie w okolicach rynku oraz w lokalizacjach łączących rynek z głównym dworcem kolejowym (ulice Świdnicka i Piotra Skargi), a także wzdłuż głównych osi komunikacyjnych miasta, przede wszystkim wzdłuż ulic Strzegomskiej i Legnickiej, wzdłuż których skumulowało się ponad 300 tys. m² powierzchni biur (ok. 25%), ulic Curie-Skłodowskiej i Szczytnickiej, gdzie znalazło się ok. 75,5 tys. m² (6,5%) powierzchni biurowych oraz ulicy Powstańców Śląskich skupiającej ponad 60 tys. m² (5,25%) powierzchni biurowej (ryc. 9).

Wnioski

Badania pokazały, iż w latach 1999–2019 we Wrocławiu obserwowany był bardzo silny rozwój przestrzeni biurowej. Rozwojowi rynku biurowego towarzyszył wzrost



Ryc. 9. Rozmieszczenie komercyjnych inwestycji biurowych we Wrocławiu (A) oraz w centrum miasta (B) na koniec IV kwartału 2019 r.

Źródło: opracowanie własne.

kubatury powstających budynków – porównując przeciętną powierzchnię obiektu biurowego z roku 1999 do 2019, wskazuje się, że był on niemal 5-krotny. Wzrost kubatury odbywał się głównie kosztem powiększenia powierzchni zabudowy, a nie liczby kondygnacji budynków. W efekcie obiekty biurowe z reguły nie zaburzały krajobrazu miasta poprzez powstawanie nowych dominant, ale ingerowały mocniej w tkankę miejską, np. tworząc enklawy przestrzeni monofunkcyjnej. Przeprowadzone badania wskazują, iż w wymiarze przestrzennym rynek powierzchni biurowej we Wrocławiu ma silnie skoncentrowany charakter. Obiekty biurowe koncertują się głównie w okolicach rynku i wzdłuż wybranych, najważniejszych ciągów komunikacyjnych miasta. Uwzględniając stosowane metody delimitacji obszarów biznesowych, nie można jednak mówić o wykształceniu się typowego CBD w przestrzeni miasta. Przy ocenie rynku biurowego należy uwzględnić wielkość badanych obiektów – jeśli weźmie się pod uwagę przeciętną wielkość powierzchni w ramach wytworzonych koncentracji, budynki kubaturowo nie wykazują prawidłowości przestrzennych. Obserwowane procesy kształtowania obiektów biurowych mają nieco chaotyczny i nieuporządkowany charakter. Główni inwestorzy na rynku biurowym, traktując biurowce jako produkty inwestycyjne, wybierają na lokalizację kolejnych inwestycji głównie centrum miasta, zapewniające bezpieczeństwo sprzedaży produktów i największe stopy zwrotu. Zarazem jednak coraz bardziej ograniczona podaż gruntów w obrębie Starego Miasta i Śródmieścia, powoduje otwarcie na lokalizacje coraz bardziej odległe od rynku, głównie przy głównych ciągach komunikacyjnych miasta. Dynamika rozwoju oraz podatność rynku na koniunkturę gospodarczą powodują też wiele nowych zagrożeń związanych np. z sytuacjami kryzysowymi oraz istotnymi zmianami w strukturach funkcjonalno-przestrzennych miast. Rodzi to konieczność dalszych badań, zwłaszcza w zakresie wpływu powierzchni biurowej na przestrzeń miejską.

Literatura

- ABSL (Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych). Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2020. Dostęp: 17.04.2021 <https://absl.pl/storage/app/uploads/public/5ee/887/8d5/5ee8878d59858995982318.pdf>.
- Bocian, Anna. 2015. Predyspozycje terenu jako czynnik lokalizacji koncentracji budynków biurowych na obszarze miasta. *Studia Miejskie*, 20, 89–99.
- Bocian, Anna. 2017. The Style as a Factor of Office Building Concentration Locations in European Cities. *Civil And Environmental Engineering Reports*, 24(1), 5–20.
- Bohnert, John E. i Paul F. Mattingly. 1964. Delimitation of the CBD through Time. *Economic Geography*, 40(4), 337–347.
- Carter, Harold i Gwin Rowley. 1966. The Morphology of the Central Business District of Cardiff. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 38, 119–134.
- Cheng Hui i in., 2017. From Development Zones to Edge Urban Areas in China: A Case Study of Nansha, Guangzhou City. *Cities*, 71, 110–122.
- Dominiak Joanna, Hauke Jan. 2018. Badanie wpływu nowoczesnych usług na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego z wykorzystaniem dwustopniowej analizy współzależności. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 367/18, 61–62.

- Richard Harris, Robert Lewis, 2001. The Geography of North American Cities and Suburbs 1900–1950. *Journal of Urban History*, 27(3), 262–292.
- Holly, Brown P. i Peter W. Daniels. 1983. Office location in transition: observations on research in Britain and North America. *Environment and Planning A*, 15, 1293–1298.
- Kim, H. i D. Sohn. 2002. An analysis of the relationship between land use density of office buildings and urban street configuration. Case studies of two areas in Seoul by space syntax analysis. *Cities*, 18, 409–418.
- Jarczewski, Wojciech i Grzegorz Micek. 2003. *Krakowska Przestrzeń Biurowa*. Kraków: Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej.
- Garreau, Joel. 1991. *Edge City: Life on the New Frontier*. New York: Doubleday.
- Kierzkowska, Anna, 2021. Problematyka powstawania zabudowy biurowej na terenach przemysłowych na przykładzie koncentracji budynków biurowych przy ulicy Strzegomskiej i ulicy Muchoborskiej we Wrocławiu. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 56–71.
- Lang, Robert E. 2000. *Office Sprawl: The Evolving Geography of Business*. Washington, DC: Brookings Institution Center on Urban and Metropolitan Research, Brookings Survey Series.
- Lang, Robert E. 2003. *Edgeless Cities: Exploring the Elusive Metropolis*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Lang, Robert E., Sanchez, Thomas W., Oner, Asli C. 2009. Beyond Edge City: Office Geography in the New Metropolis. *Urban Geography*, 30(7), 726–755.
- Wdowicka, Magdalena. 2012. Miasta w dobie globalizacji: korporacje transnarodowe w polskich miastach a dostępność nowoczesnej przestrzeni dla biznesu. *Studia Miejskie*, 5, 103–113.
- Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 12 kwietnia 2002 roku w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie (Dz.U. 2019, poz. 1065).
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych z późn. zm. (Dz.U. 1999, nr 112, poz. 1316).
- Smętkowski, Maciej i Dorota Celińska-Janowicz. 2014. Dwubiegunowość przestrzeni biurowej w Warszawie – porównanie Centralnego i Mokotowskiego Obszaru Biznesu. W: *Centra i peryferie w okresie transformacji ustrojowej*, red. A. Wolaniuk, XXVII Konwersatorium Wiedzy o Mieście, 205–216. Łódź.
- Murphy, Raymond E. i James E. Jr. Vance. 1954. Delimiting the CBD. *Economic Geography*, 30(3), 189–222.
- Yu Wenhao, Ai Tinghua, Shao Shiwei, 2015. The Analysis and Delimitation of Central Business District Using Network Kernel Density Estimation. *Journal of Transport Geography*.
- Zawada-Pęgiel Katarzyna. 2008. Przestrzenie Biurowe wyznacznikiem miejsca. *Czasopismo Techniczne Architektura*, R. 105, z. 6-A, 598–602.
- Zawada-Pęgiel Katarzyna. 2017. *Kształtowanie środowiska miejskiego na przykładzie wielofunkcyjnych zespołów o wiodącej funkcji biurowej*. PUA Przestrzeń Urbanistyka Architektura, 2, s. 233–243.