

Siła miast



Atrakcyjność miasta, rynek biurowy, trendy HR

I kw. 2025

Kondycja sektora biurowego oraz potencjał inwestycyjny miasta i rynek pracy

knightfrank.com.pl/research



Kraków

Opracowane
we współpracy z



CENTRUM
Business in Małopolska

Michael Page

Kraków



Powierzchnia
miasta
327 km²



Populacja
807 600



Populacja aglomeracji
1,5 mln



Stopa bezrobocia
2,2%
(02.2025, GUS)



Wzrost PKB
14,5%
(2022, GUS)



PKB per capita
130 184 PLN
(2022, GUS)



Średnie miesięczne
wynagrodzenie (brutto)
10 945,70 PLN
(w sektorze przedsiębiorstw,
02.2025, GUS)

Atrakcyjność inwestycyjna

Rankingi

1. MIEJSCE

w kategorii **przyjazność biznesowa** w rankingu fDi's Intelligence pn. „Europejskie miasta i regiony przyszłości” na 2025

1. MIEJSCE

w kategorii **kapitał ludzki i styl życia** w rankingu fDi's Intelligence pn. „Europejskie miasta i regiony przyszłości” na 2025

3. MIEJSCE

w **zestawieniu ogólnym** rankingu fDi's Intelligence pn. „Europejskie miasta i regiony przyszłości” na 2025

6. MIEJSCE

w kategorii **potencjał gospodarczy** w rankingu fDi's Intelligence pn. „Europejskie miasta i regiony przyszłości” na 2025

20. POZYCJA

w **zestawieniu TOP 100 Super Cities** w rankingu Tholons Global Innovation Index 2021

Tytuł **„Gmina na 5!”** oraz **„Złota Gmina na 5!”** w edycji 2023/24 rankingu przygotowanego przez Studenckie Koło Naukowe Akceleracji, działające przy Szkole Głównej Handlowej w Warszawie

Zachęty inwestycyjne

Granty rządowe - program wspierania inwestycji o istotnym znaczeniu dla gospodarki

Polska Strefa Inwestycji
- zwolnienie z podatku dochodowego

Zwolnienie z podatku od nieruchomości

Ulgi podatkowe - np. ulga B+R, IP Box, ulga na robotyzację, ulga na ekspansję

Fundusze europejskie

Wsparcie instytucji otoczenia biznesu - m.in. Centrum Business in Małopolska



Jakość życia w mieście

Rankingi

Stare Miasto i Wzgórze Wawelskie na liście Światowego Dziedzictwa UNESCO

Europejska Stolica Kultury 2000

Miasto Literatury UNESCO

Światowe Miasto Festiwalu i Wydarzeń Kulturalnych

Jakość życia w liczbach

KULTURA I ROZRYWKA

- 400 wydarzeń kulturalnych rocznie
- ponad 100 festiwali i imprez artystyczno-rozrywkowych rocznie (w tym Festiwal Muzyki Żydowskiej, Parada Smoków, Festiwal Muzyki Filmowej)
- ponad 1000 zabytków
- ponad 100 muzeów i galerii sztuki
- 16 teatrów
- 12 kin
- ponad 200 restauracji (20 wyróżnionych przez przewodnik Michelin w 2024)
- 15 produktów regionalnych objętych ochroną UE (w tym obwarzanek, oscypek, żurek po krakowsku, karp z Zatora)

TRANSPORT

- 27 linii tramwajowych i 173 linii autobusowych
- 4 linie Szybkiej Kolei Miejskiej
- 317 km ścieżek rowerowych
- 11 mln pasażerów odprawionych w jednym roku przez lotnisko Kraków-Balice

INFRASTRUKTURA

- 1,82 mln m² nowoczesnych powierzchni biurowych
- 190 hoteli z 23 tys. miejsc (w tym 16 hoteli pięciogwiazdkowych)
- nowoczesna infrastruktura kongresowa i widowiskowa (w tym Centrum Kongresowe ICE - 5,2 tys. miejsc, TAURON Arena - 24 tys. miejsc)
- 2 tys. spotkań biznesowych w roku, w których uczestniczy ponad 300 tys. osób

ŚRODOWISKO NATURALNE

- 75 parków, 43 parków kieszonkowych
- 21 ogrodów społecznych
- 30 ha łąk kwietnych
- 1 590 ha lasów
- 80% mieszkańców miasta ma 5 min. dostęp do terenów zielonych



Ścieżki rowerowe i pasy wydzielone

317 km



Tereny zielone

50,4% powierzchni miasta

Fakty i liczby



Studenci
132 000

(2023/2024, GUS)



Absolwenci
32 000

(2023/2024, GUS)



Liczba uczelni
23



Lotnisko - odległość od centrum miasta
11 km



Lotnisko - liczba obsługiwanych pasażerów
11 mln (2024)



Sektor BSS - liczba centrów
288

(za ABSL 2024)



Sektor BSS - liczba zatrudnionych
101 000

(za ABSL 2024)

AGENCJA
RATINGOWA

S&P

RATING

A- (stabilna)

Kraków

I KW. 2025



Zasoby powierzchni biurowej

↑ **1,83 mln m²**



Powierzchnia biurowa w budowie

↑ **61 000 m²**



Wskaźnik pustostanów

↓ **17,6%**



Nowa podaż

↓ **0 m²**



Popyt

↑ **57 000 m²**

Operatorzy coworkingowi w Krakowie

At Office | Business Link |
Chilliflex | CitySpace |
Regus | Loftmill | Cluster Offices

Standardowe warunki najmu w nowych budynkach



Opłata eksploatacyjna
PLN/m²/miesiąc

16,00-29,00



Okres bezczynszowy

1-1,75 miesiąca

na rok obowiązywania umowy



Budżet na fit-out
EUR/m²

380,00-500,00

► Kraków pozostaje drugim po Warszawie największym rynkiem biurowym w Polsce z zasobami nowoczesnej powierzchni biurowej sięgającymi 1,83 mln m², co stanowi ponad 14% całkowitych zasobów w kraju.

Miasto konsekwentnie przyciąga najemców - w I kwartale 2025 roku zawarto tu umowy najmu na blisko 57 000 m², co było najlepszym wynikiem spośród wszystkich rynków regionalnych. Utrzymujący się stabilny popyt, w połączeniu z ograniczoną nową podażą, przełożył się na spadek współczynnika pustostanów do poziomu 17,6%.

PODAŻ

Całkowite zasoby powierzchni biurowej w Krakowie osiągnęły 1,83 mln m², co pozwala miastu utrzymać pozycję lidera wśród rynków regionalnych w Polsce.

W pierwszym kwartale 2025 roku nie oddano do użytkowania żadnego nowego budynku, jednak w budowie znajduje się 61 000 m² powierzchni biurowej, co stanowi najwyższy wynik spośród wszystkich regionalnych rynków w kraju. 53% powierzchni w budowie planowane jest do ukończenia w 2026 roku. Największym realizowanym projektem jest Tischnera Green Park o powierzchni 28 500 m², realizowany przez Stalprodukt.

POPYT

Na koniec I kwartału 2025 roku wolumen transakcji najmu w Krakowie wyniósł niemal 57 000 m² i był o 31% większy, niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Jest to najwyższy wynik wśród miast regionalnych, stanowiący 32% całkowitego wolumenu transakcji odnotowanych na rynkach poza Warszawą.

Niemal 53% powierzchni zostało wynajęte na podstawie nowych umów, a 34% na podstawie renegotjacji, co jest dokładnym odwróceniem struktury popytu obserwowanej w roku ubiegłym i daje dobre prognozy dla dalszego rozwoju lokalnego rynku. Dobrym prognostykiem jest również wysoki udział rozszerzeń, które odpowiadały za ponad 13% wolumenu wynajętej powierzchni.

Najemcy w Krakowie zwracają coraz większą uwagę na ekologiczne i zrównoważone budynki. W I kw. 2025 roku aż 71% całkowitego wolumenu najmu dotyczyło obiektów posiadających zielone certyfikaty, z czego 48% stanowiły budynki wyróżnione najwyższymi klasami certyfikacji – BREEAM Excellent i Outstanding oraz LEED Platinum.

PUSTOSTANY

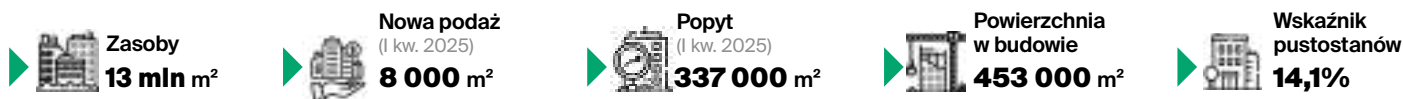
Na koniec marca 2025 roku współczynnik pustostanów w Krakowie wyraźnie spadł do najniższego od dwóch lat poziomu wynoszącego 17,6%. Oznacza to spadek o 1,4 pp. względem poprzedniego kwartału oraz o 2,6 pp. w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

CZYNsze

Czynsze wywoławcze w Krakowie na koniec I kw. 2025 roku pozostały na stabilnym poziomie, zazwyczaj wahając się od 10 do 18 EUR/m²/miesiąc. W przypadku najbardziej prestiżowych budynków stawki mogą jednak znacząco przekraczać górną granicę tego przedziału. Jednocześnie średnie koszty eksploatacyjne pozostały stabilne, wynosząc zazwyczaj od 16 do 29 PLN/m²/miesiąc.

Rynek biurowy w Polsce

I KW. 2025



SZCZECIN

187 000 m²
8,0%
10-14,5 EUR

POZNAŃ

678 000 m²
15,0%
11,5-16 EUR

WROCŁAW

1,36 mln m²
20,4%
11-16 EUR

KATOWICE

772 000 m²
21,1%
10-14,5 EUR

TRÓJMIASTO

1,07 mln m²
12,6%
11-16 EUR

WARSZAWA

6,28 mln m²
10,5%
10-28 EUR

ŁÓDŹ

642 000 m²
22,3%
9-15 EUR

LUBLIN

221 000 m²
11,1%
9-13 EUR

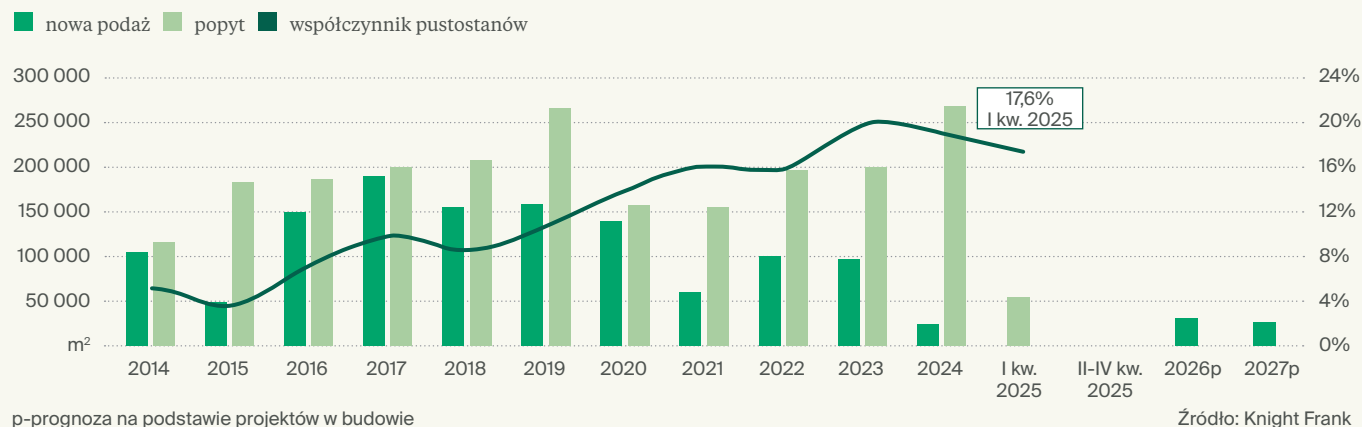
KRAKÓW

1,83 mln m²
17,6%
10-18 EUR

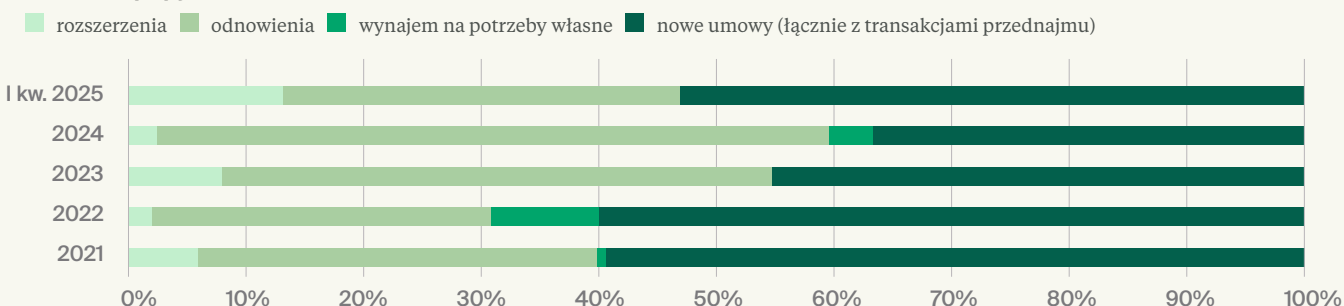
- całkowite zasoby - współczynnik pustostanów
 - wywoławcze stawki czynszu (m²/miesiąc)

Źródło: Knight Frank

Nowa podaż, popyt i współczynnik pustostanów w Krakowie



Struktura popytu w Krakowie



Nawet 44 proc. polskich firm z branży budowlanej i nieruchomości może w niedalekiej przyszłości stanąć przed perspektywą sukcesji

- Rynek nieruchomości wyraźnie hamuje i w ocenie wielu analityków cechuje go dziś duża niepewność. Firmy dostrzegają coraz więcej wyzwań i nie chodzi jedynie o kwestie dotyczące pobudzania popytu czy ogólnej koniunktury. Właściciele spółek sporo uwagi poświęcają także takim elementom jak kompetencje zarządu, które w ich ocenie odegrają kluczową rolę w czasie ewentualnych spadków na rynku. Według ekspertów Michael Page obecnie jesteśmy w punkcie głębokich zmian, które już dziś obejmują zarządy spółek deweloperskich, a zjawisko sukcesji jest coraz częściej tematem spotkań z klientami z tego sektora.

Według raportu przygotowanego przez Bank Pekao budownictwo oraz obsługa rynku nieruchomości to dwa kluczowe sektory polskiej gospodarki, w których udział krajowego kapitału prywatnego jest dominujący – w obu przypadkach stanowi ok. 75 proc. łącznych przychodów danej branży. Towarzyszy temu szereg wyzwań, które dotyczą już nie tylko kwestii wynikających ściśle z bieżącej koniunktury. Coraz częściej pojawiają się także wątki zarządcze, w tym wpływ czynników takich jak demografia czy zmiana pokoleniowa na najwyższym szczeblu menadżerskim – w 2023 roku spośród 673 tys. działających w Polsce przedsiębiorców z sektora nieruchomości oraz branży budowlanej aż 299 tys. stanowiły osoby powyżej 50 roku życia, które obecnie coraz częściej myślą o przekazaniu władzy i towarzyszącej jej odpowiedzialności.

"Ok. 75 proc. przychodów w budownictwie i obsłudze rynku nieruchomości stanowi udział krajowego kapitału prywatnego."

- O tym jak ważnym tematem jest dziś kwestia sukcesji świadczy choćby to, że jeszcze kilka lat temu firmy, które aktywnie poszukiwały wsparcia w zakresie zarządzania tym procesem stanowiły odosobnione przypadki. W ciągu ostatnich dwóch lat ich liczba wzrosła nawet kilkukrotnie, a mając na uwadze czynnik demograficzny możemy śmiało założyć, że to dopiero początek zmian – komentuje Krzysztof Butyński Senior Associate Executive Manager i dodaje, że w ubiegłym roku w Michael Page zamknięto cztery takie postępowania, a dziś, mając za sobą jedynie pierwszy kwartał 2025 roku, wynik ten już udało się wyrównać.

- Przypomnijmy, że w samym sektorze budowlanym i nieruchomości może być obecnie nawet 45 tys. przedsiębiorców, którzy przekroczyli już wiek emerytalny. Osoby te są w biznesie od kilkudziesięciu lat i z pewnością przekazanie władzy traktują jako naturalny krok w kierunku rozwoju firmy, który nie zawsze przychodzi łatwo. Mając za sobą doświadczenia oraz zyski wypracowane w okresie hossy z jednej strony chcą nadal mieć dotychczasowy wpływ na organizację, z drugiej trudniej im odnaleźć się w rzeczywistości hamującej koniunktury,



"45 tys. przedsiębiorców w sektorze budowlanym i nieruchomości przekroczyło już wiek emerytalny."

a do tego zarządzać strukturami, gdzie coraz większą rolę odgrywa wymagające pokolenie Z. Nowe realia wymagają od nich dużej elastyczności, dynamiki, energii, nowego spojrzenia na biznes, a na to niestety nie zawsze są już gotowi – ocenia Butyński.



ZAUFANIE KLUCZOWYM ELEMENTEM UDANEJ SUKCESJI

Z danych Banku Pekao wynika, że zaledwie 20 proc. właścicieli firm rodzinnych nie ma problemu z wdrożeniem sukcesji. Z drugiej strony, nawet 60 proc. z nich deklaruje, że ma świadomość niewystarczających kompetencji swoich następców. Towarzyszy temu ciekawa perspektywa przedstawicieli tej drugiej z wymienionych grup – aż 67 proc.

"Aż 85 proc. potencjalnych sukcesorów nie chce w przyszłości prowadzić biznesu rodzinnego."

potencjalnych sukcesorów uważa, że sprawdzenie się w roli nowego lidera lub członka zarządu będzie trudne. Dopełnieniem tego obrazu jest perspektywa młodego pokolenia pozostającego w kręgu rodzinnym właścicieli – aż 85 proc. potencjalnych sukcesorów nie chce w przyszłości prowadzić biznesu rodzinnego i deklaruje niechęć wobec objęcia nowej funkcji. W takim przypadku właściciele stają w obliczu dylematu oraz trudnej decyzji – sprzedać czy

może oprzeć plan sukcesji o proces rekrutacji kandydata „z zewnątrz”? To właśnie problem, z którym firmy będą borykać się coraz częściej, a odpowiedź na stawiane pytanie nie jest jednoznaczna.

"Nawet w przypadku firm rodzinnych o bogatej i głęboko zakorzenionej tradycji jest miejsce dla kandydata spoza najbliższego kręgu."

– Sytuacja, którą opisujemy jest oczywiście niełatwym wyzwaniem dla samych właścicieli oraz nestorów. Z drugiej strony, to także ważny sygnał dla rynku. Okazuje się bowiem, że nawet w przypadku firm rodzinnych o bogatej i głęboko zakorzenionej tradycji jest miejsce na tak zwanego kandydata spoza najbliższego kręgu, który wyróżnia się odpowiednimi kompetencjami i zyska zaufanie dotychczasowego lidera. Pamiętajmy, że tego rodzaju sukcesja to bardzo wymagający proces, który jest niejako najważniejszą rekrutacją w życiu każdego właściciela. Warto jednak w tym miejscu jasno podkreślić, że w tej drodze nie jest on dziś sam, a doświadczenie, które mamy w Michael Page pozwala nam skutecznie doradzać i rozwiązywać większość kwestii

towarzyszących całemu procesowi. Wróć więc do pytania: sprzedawać czy rekrutować? Z rozmów z naszymi klientami jasno wynika, że liczba firm wybierających to drugie rozwiązanie wyraźnie rośnie – **podkreśla Krzysztof Butyński.**

Warto spojrzeć na to również z perspektywy kandydata. Według danych rynkowych średnie bazowe wynagrodzenie na najwyższych stanowiskach zarządzających oscylują w granicach od 60 do 80 tys. złotych miesięcznie, a w przypadku spółek notowanych mogą przekraczać nawet 100 tys. złotych.

– Do tego dochodzi także szereg bonusów krótkoterminowych lub rocznych, których wartość może osiągać sześciokrotność miesięcznego wynagrodzenia. Rozwiązaniem, które również często spotykamy, a które dodatkowo buduje lojalność i wzmacnia relacje z firmą są także udziały i akcje, które stanowią dodatkowy element systemu premiowego – **wylicza Butyński.**

"60-80 tys. złotych miesięcznie wynosi średnie bazowe wynagrodzenie na najwyższych stanowiskach zarządzających."

Kontakty

w Polsce

+48 22 596 50 50
www.KnightFrank.com.pl

RESEARCH
Dorota Lachowska
dorota.lachowska@pl.knightfrank.com

COMMERCIAL AGENCY - KRAKÓW
L-REP Monika Suldecka-Karaś
monika.suldecka@pl.knightfrank.com

T-REP Aleksandra Markiewicz
aleksandra.markiewicz@pl.knightfrank.com

CAPITAL MARKETS
Krzysztof Cipiur
krzysztof.cipiur@pl.knightfrank.com

VALUATION & ADVISORY
Małgorzata Krzystek
malgorzata.krzystek@pl.knightfrank.com

STRATEGIC CONSULTING EMEA
Marta Sobieszczak
marta.sobieszczak@pl.knightfrank.com

INDUSTRIAL AGENCY
Natalia Mika
natalia.mika@pl.knightfrank.com

Jako jeden z największych i najbardziej doświadczonych zespołów monitorujących rynek nieruchomości w Polsce, świadczymy usługi doradcze, opracowujemy prognozy oraz diagnozujemy wszystkie sektory rynku nieruchomości. Naszym klientom, do których należą m.in. deweloperzy, fundusze inwestycyjne, instytucje finansowe, przedsiębiorstwa oraz inwestorzy indywidualni, oferujemy:

- ▶ doradztwo strategiczne,
- ▶ niezależne prognozy i analizy dostosowane do specyficznych wymogów klientów,
- ▶ prezentacje na indywidualne zapotrzebowanie/zamówienie.

Prowadzimy kwartalnie aktualizowane bazy danych, obejmujące wszystkie sektory rynku nieruchomości komercyjnych (biurowy, handlowy, magazynowy, hotelowy) w głównych miastach i regionach Polski (Warszawa, Kraków, Łódź, Poznań, Śląsk, Trójmiasto, Wrocław, Lublin, Szczecin) oraz sektor PRS w całej Polsce. Dzięki naszym oddziałom w głównych miastach, posiadamy wiedzę o lokalnych rynkach, którą wykorzystujemy w przygotowywaniu raportów.

Raporty Knight Frank
dostępne są:



© KNIGHT FRANK SP. z o.o. 2025

Knight Frank nie ponosi odpowiedzialności za ewentualne szkody poniesione na skutek działań podjętych na podstawie zawartości niniejszego raportu. Pomimo przeprowadzenia szczegółowych badań i zachowania należytej staranności Knight Frank nie gwarantuje ani nie zapewnia, że informacje zawarte w raporcie są prawdziwe lub że nie uległy dezaktualizacji. Powielanie części lub całości opracowania tylko za zgodą Knight Frank.

Opracowanie merytoryczne: Michał Kusy, Dorota Lachowska / Research / Knight Frank

Opracowanie graficzne: Karolina Chodak-Brzozowska / Art Director / PR & Marketing / Knight Frank

PARTNERZY PUBLIKACJI:



**KONTAKT DO CENTRUM BUSINESS
IN MAŁOPOLSKA:**
contact@businessinmalopolska.pl

www.businessinmalopolska.pl

Centrum Business in Małopolska to wspólna inicjatywa Województwa Małopolskiego, Małopolskiej Agencji Rozwoju Regionalnego SA oraz Krakowskiego Parku Technologicznego sp. z o.o., która oferuje zintegrowany system obsługi inwestorów oraz eksporterów, prowadzi także bieżącą obsługę informacyjną przedsiębiorców o zewnętrznych źródłach dofinansowania działalności inwestycyjnej oraz eksportowej.

Michael Page

KONTAKT:
+48 (22) 319 30 00
contact@michaelpage.pl

www.michaelpage.pl