

Siła miast



Atrakcyjność miasta, rynek biurowy, trendy HR

I poł. 2026

Kondycja sektora biurowego oraz potencjał inwestycyjny miasta i rynek pracy

knightfrank.com.pl/research



Opracowane
we współpracy z

AR
AW

Agencja Rozwoju
Aglomeracji Wrocławskiej

Michael Page

Wrocław



Powierzchnia miasta

293 km²



Populacja miasta

893 500

(Uniwersytet Wrocławski, 2024)



Populacja aglomeracji

1 200 000

(Urząd Miejski Wrocławia, 2025)



Saldo migracji

(+) 1,4 (06.2024, GUS)



Stopa bezrobocia

2,5%

(05.2026, GUS)



Wzrost PKB

8,5%



PKB per capita

104 360 PLN

(brutto)



Średnie miesięczne wynagrodzenie (brutto)

9 904,47 PLN

(w sektorze przedsiębiorstw, 05.2026, GUS)

Atrakcyjność inwestycyjna

Rankingi

1

MIEJSCE



w rankingu fDi's **Mid-Sized European Cities of the Future 2025 - Overall**

1

MIEJSCE



w rankingu fDi's **Mid-Sized European Cities of the Future 2025 - Business Friendliness**

1

MIEJSCE



w Polsce, nr 2 w Europie, nr 8 na świecie w kategorii **wschodzącej gwiazdy hubów technologicznych** według raportu "The next generation of tech ecosystems" opracowanego przez Dealroom

2

MIEJSCE



w Polsce w klasyfikacji **liczba osób zatrudnionych w IT** raportu ABSL "Sektor Nowoczesnych Usług Biznesowych w Polsce 2024"

2

MIEJSCE



w rankingu „**Polskie Startupy 2024**” opracowanym przez Fundację Startup Poland

2

MIEJSCE



w rankingu fDi's **Mid-Sized European Cities of the Future 2025 - FDI Strategy and Economic Potential**

2

MIEJSCE



w rankingu **Business Environment Assessment Study (BEAS) 2024**

Zachęty inwestycyjne

"One stop shop"
- wsparcie Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej w procesie inwestycyjnym.

Zwolnienie z podatku od nieruchomości w związku z inwestycją w instalację fotowoltaiczną, pompę ciepła, rekuperator, grzewczy wymiennik ciepła, kolektor słoneczny.

Programy akceleratorne: Concordia Design Accelerator, Accel Boost, Startup Booster for Social Impact

Zwolnienia z podatku od nieruchomości we Wrocławiu.

Dolnośląskie Specjalne Strefy Ekonomiczne.

1
MIEJSCE

w rankingu fDi's **Mid-Sized European Cities of the Future 2025 - Human Capital and Lifestyle**



Wrocław na liście 100 miast misji UE o nazwie „**100 neutralnych klimatycznie i inteligentnych miast do 2030 r.**”

Potencjał badawczo-rozwojowy w aglomeracji wrocławskiej

1) Wysoka koncentracja firm R&D

Aglomeracja wrocławska skupia blisko 3/4 wszystkich podmiotów sektora B+R regionu, pełniąc rolę niekwestionowanego centrum innowacji Dolnego Śląska. Obecnie w regionie funkcjonuje ponad 100 wyspecjalizowanych centrów badawczo-rozwojowych, IT oraz rozległy Wrocławski Park Technologiczny, co stanowi krytyczną masę dla efektywnego transferu technologii.

2) Zróżnicowanie obszarów działalności R&D

Działalność badawcza Wrocławia charakteryzuje się szeroką dywersyfikacją, obejmując strategiczne sektory takie jak MedTech (1. miejsce w kraju), AI i Machine Learning oraz DeepTech. Innowacje te są ściśle skorelowane z Regionalnymi Inteligentnymi Specjalizacjami (RIS3), w tym z zaawansowaną chemią, biotechnologią oraz technologiami przemysłu 4.0.

3) Innowacyjne start-upy

Wrocław pozycjonuje się jako startupowa stolica Polski, odpowiadając za 28% nowych rejestracji w skali kraju, z silną orientacją na modele B2B oraz ekspansję na Jednolity Rynek UE i rynki globalne. Ekosystem obejmuje ponad 250 dynamicznych podmiotów, które coraz częściej budują swoją przewagę na technologiach chronionych patentami (DeepTech).

4) Znacząca rola uczelni wyższych

30 wrocławskich szkół wyższych stanowi fundament ekosystemu, będąc głównym źródłem spin-offów i innowacji patentowych. Uczelnie te aktywnie wdrażają strategię integracji badań naukowych z realnymi potrzebami przemysłu i administracji miejskiej. Przewagę stanowi także unikalna infrastruktura, jak superkomputer „LEM” i komputer kwantowy „ODRA 5”.

5) Wysoka ocena potencjału edukacyjnego

Potencjał edukacyjny aglomeracji jest oceniany najwyżej wśród średniej wielkości miast europejskich w kategorii kapitału ludzkiego i stylu życia. System edukacji oparty na kierunkach STEM kształci ponad 21 tysięcy studentów na samej Politechnice Wrocławskiej, co zapewnia stały dopływ kadr do sektorów wysokich technologii.

6) Wysokie kwalifikacje kadr

Wrocław dysponuje głębokim zasobem talentów technicznych i biznesowych, a ponad 57% założycieli lokalnych startupów posiada wcześniejsze doświadczenie przedsiębiorcze, co minimalizuje ryzyko biznesowe wdrożeń.

7) Dynamiczny wzrost sektora R&D

Sektor badawczo-rozwojowy notuje wyjątkową dynamikę, o czym świadczy wzrost liczby podmiotów B+R o 145% w ostatniej dekadzie. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw na działalność innowacyjną wzrosły o 74% od 2010 roku, co potwierdza trwały trend modernizacji wrocławskiej bazy ekonomicznej.

Więcej informacji o potencjale badawczo-rozwojowym w aglomeracji wrocławskiej w najnowszym raporcie →



Trasy przyjazne rowerzystom
1 400 km



Tereny zielone
~41% całkowitej powierzchni miasta

Fakty i liczby



Studenci
126 000

(Raport ABSL 2026)



Absolwenci
24 850



Liczba uczelni
30



Lotnisko - odległość od centrum miasta
10 km



Lotnisko - liczba obsługiwanych pasażerów
4 907 527 (2025)



Sektor R&D - liczba centrów i działów badawczych
400



Sektor BSS - liczba zatrudnionych
71 100 (Raport ABSL 2026)
w tym w centrach R&D
13 400 (Raport ABSL 2026)



Liczba unikatowych startupów
283



Liczba aktywnych społeczności technologicznych
+30

Wrocław

I POŁ. 2026



Zasoby powierzchni
biurowej
1,35 mln m²



Powierzchnia biurowa
w budowie
0 m²



Wskaźnik pustostanów
21,8% ↑ (+1,3 p.p. r/r)



Nowa podaż
24 000 m² ↑ (+100% r/r)



Popyt
45 000 m² ↓ (-42,4 r/r)

Standardowe warunki najmu w nowych budynkach



Opłata eksploatacyjna
PLN/m²/miesiąc
16,00-31,00



Okres bezczynszowy
1,5 miesiąca
na rok obowiązywania umowy



Budżet na fit-out
EUR/m²
450,00-550,00

► Wrocław zajmuje trzecie miejsce w Polsce pod względem wielkości zasobów biurowych, za Warszawą i Krakowem. Liczba nowoczesnej powierzchni biurowej w mieście wynosi 1,35 mln m², co odpowiada za ponad 10% całkowitych zasobów biurowych w kraju.

W pierwszej połowie 2026 roku popyt znacznie osłabł, co spowodowało wzrost poziomu pustostanów do 22% (+1,3 p.p. r/r). Jednocześnie brak nowej podaży planowanej do oddania do końca 2028 roku będzie sprzyjać stopniowemu przywracaniu równowagi rynkowej. W efekcie można oczekiwać stopniowej absorpcji dostępnej powierzchni oraz utrzymania stawek czynszowych na stabilnym poziomie w kolejnych kwartałach.

PODAŻ

Aktywność deweloperska na wrocławskim rynku biurowym pozostaje bardzo ograniczona. Od początku roku zasoby nowoczesnej powierzchni biurowej zwiększyły się o 24 000 m², co zakończyło jednocześnie trwający cztery kwartały okres stagnacji podaży. Oddane budynki to Swobodna SPOT (14 600 m², Echo Investment) oraz The Park Wrocław II (9 500 m²). Co więcej, żaden obiekt nie pozostaje obecnie w budowie.

POPYT

Po rekordowej aktywności najemców odnotowanej w ostatnim kwartale 2025 roku, pierwsza połowa 2026 roku przyniosła wyraźne osłabienie popytu na powierzchnie biurowe we Wrocławiu. W II kwartale 2026 roku wolumen transakcji najmu wyniósł blisko 19,5 tys. m² (-43% r/r), a od początku 2026 roku osiągnął niemal 45,0 tys. m² powierzchni biurowej.

Renegocjacje pozostawały głównym motorem aktywności najemców na wrocławskim rynku biurowym, odpowiadając za 48% całkowitego wolumenu najmu. Nowe umowy stanowiły 45% wynajętej powierzchni, natomiast ekspansje odpowiadały za pozostałe 7%. W samym II kwartale 2026 roku struktura aktywności najemców uległa jednak zmianie. Największy udział przypadł nowym umowom, które odpowiadały za ponad 58% wynajętej powierzchni.

W I połowie 2026 roku sektor usług biznesowych (BSS) utrzymał pozycję najaktywniejszej grupy najemców na wrocławskim rynku biurowym, odpowiadając za 58% całkowitego wolumenu najmu. Potwierdza to kluczowe znaczenie tej branży w strukturze popytu. Drugą największą grupę najemców stanowiły firmy z sektora IT, których udział w strukturze najmu wyniósł 23%.

PUSTOSTANY

Wysoki udział renegocjacji w strukturze transakcji, w połączeniu z nową podażą powierzchni biurowej dostarczoną na rynek, przełożył się na wzrost wskaźnika pustostanów. Na koniec analizowanego okresu poziom niewynajętej powierzchni wyniósł 22%, co oznacza wzrost o 1,3 p.p. w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

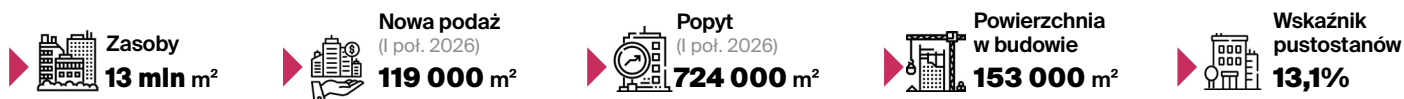
Brak jednak nowej podaży planowanej do oddania w następnych dwóch latach korzystnie wpłynie na dynamikę rynku i spowoduje spadek poziom pustostanów w kolejnych kwartałach.

CZYNsze

Na koniec II kwartału 2026 roku stawki czynszów wywoławczych we Wrocławiu pozostały stabilne i zazwyczaj mieściły się w przedziale od 11,00 do 16,00 EUR/m²/miesiąc, przy czym w najlepszych powierzchniach w nowych inwestycjach mogą one przekraczać ten poziom. Opłaty eksploatacyjne również utrzymały się na zbliżonym poziomie i zwykle wynosiły od 16,00 do 31,00 PLN/m²/miesiąc.

Rynek biurowy w Polsce

I POŁ. 2026



SZCZECIN

182 000 m²
8,4%
10-14,5 EUR

POZNAŃ

678 000 m²
11,5%
11,5-16 EUR

WROCŁAW

1,35 mln m²
21,8%
11-16 EUR

KATOWICE

728 000 m²
22,2%
10-14,5 EUR

KRAKÓW

1,87 mln m²
19,0%
10-18 EUR

TRÓJMIASTO

1,08 mln m²
10,4%
11-16 EUR

WARSZAWA

6,24 mln m²
8,5%
12-32 EUR

ŁÓDŹ

651 000 m²
19,8%
9-15 EUR

LUBLIN

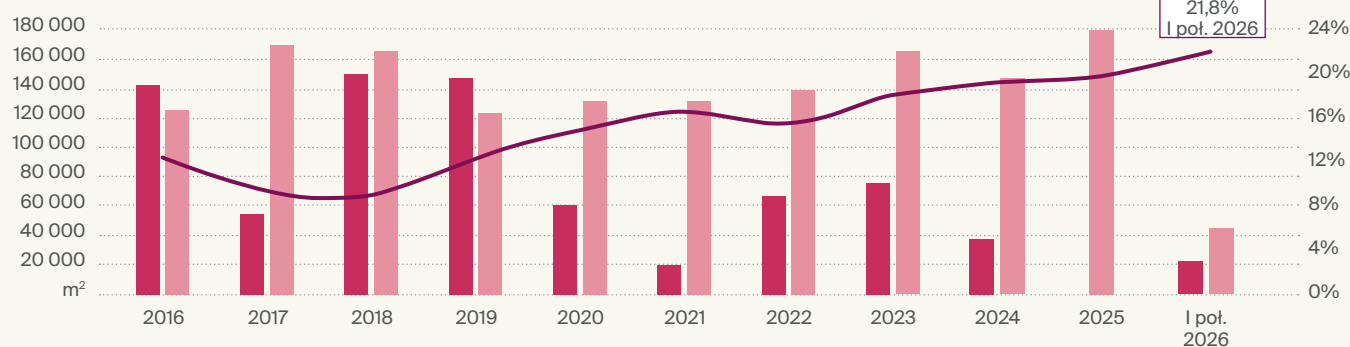
225 000 m²
10,5%
9-13 EUR

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

Źródło: Knight Frank

Nowa podaż, popyt i współczynnik pustostanów we Wrocławiu

nowa podaż popyt współczynnik pustostanów

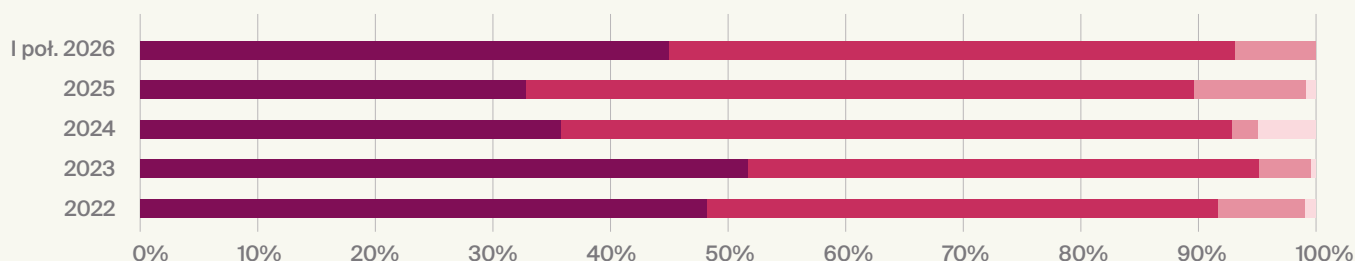


p-prognoza na podstawie projektów w budowie

Źródło: Knight Frank

Struktura popytu we Wrocławiu

nowe umowy (łącznie z transakcjami przednajmu) renegotiacje ekspansje wynajem na potrzeby własne



Źródło: Knight Frank

Nearshoring jako katalizator zmian kompetencyjnych i nowych potrzeb rynku

- Nearshoring, czyli strategiczne skracanie łańcuchów dostaw i relokacja procesów produkcyjno-operacyjnych bliżej rynków docelowych, stał się w ostatnim czasie najważniejszym wektorem zmian w europejskim przemyśle. Współczesne zawirowania geopolityczne oraz dążenie organizacji do maksymalnego zabezpieczenia ciągłości operacyjnej sprawiły, że reorientacja modeli biznesowych przestała być jedynie teoretyczną koncepcją, a stała się rynkową koniecznością. Polska, z racji swojej dojrzałości infrastrukturalnej oraz unikalnego położenia geograficznego, ugruntowała pozycję jednego z głównych europejskich beneficjentów tego trendu.

Doskonale obrazuje to choćby kondycja krajowego rynku nowoczesnych powierzchni logistycznych, który przekroczył w 2026 roku granicę 37 mln mkw. – to więcej niż łączne zasoby Czech, Rumunii i Węgier. Fizyczna infrastruktura i nowoczesne mury stanowią jednak zaledwie fundament zmian w tym sektorze. Przeniesienie zaawansowanych procesów bliżej rynków zbytu to skomplikowana operacja, a współczesna optymalizacja i skracanie łańcuchów dostaw wymagają dziś zupełnie nowych kompetencji. Aby relokacja procesów przyniosła zakładany zwrot z inwestycji, organizacje muszą zabezpieczyć kapitał ludzki zdolny do zarządzania nową architekturą biznesową i dotyczy to już nie tylko sektora magazynowego, ale i każdej innej dziedziny gospodarki.

EWOLUCJA ROLI LIDERA. OD ZARZĄDZANIA OPERACJAMI DO STRATEGII BIZNESOWEJ

W realiach nowoczesnego przemysłu – zdominowanego przez automatyzację, cyfryzację oraz wdrożenia systemów opartych na sztucznej inteligencji – profil kompetencyjny kadry zarządzającej uległ diametralnej zmianie. Współczesny dyrektor produkcji czy logistyki przestał być wyłącznie administratorem procesów operacyjnych. Stał się strategicznym partnerem zarządu, od którego oczekuje się płynnego łączenia umiejętności twardych z szerokim myśleniem biznesowym. Tradycyjne wskaźniki

"Współczesny menedżer musi posiadać wysokie kompetencje w zakresie zarządzania zmianą, wykazywać dużą elastyczność projektową, a coraz częściej także zdolność do budowania długofalowych planów sukcesji wewnątrz organizacji."

efektywności muszą być dziś przez tak rozumianego lidera bezpośrednio przekładane na ich wpływ na globalną rentowność przedsiębiorstwa, poziom EBITDA czy optymalizację kosztów.

Dodatkowo, procesy nearshoringowe zbiegają się w czasie z głęboką transformacją rodzimego biznesu. W strukturze procesów rekrutacyjnych Michael Page na szczęblu C-level wyraźnie rośnie udział polskich przedsiębiorstw, które często przechodząc przez proces sukcesji pokoleniowej, poszukują liderów nowego typu – również poza wąskim kręgiem właścicielskim. Aby spełnić oczekiwania wynikające z takiej roli, współczesny menedżer musi posiadać wysokie kompetencje w zakresie zarządzania zmianą, wykazywać dużą elastyczność projektową, a coraz częściej także zdolność do budowania długofalowych planów sukcesji wewnątrz organizacji.

PUŁAPKA WYDŁUŻONYCH PROCESÓW REKRUTACYJNYCH

Ta rewolucja kompetencyjna bezpośrednio wpływa na kształt i

"Przy przedłużających się procedurach decyzyjnych istnieje ogromne ryzyko utraty cennego i zmotywowanego kandydata na rzecz konkurencji, która wykaże się większą zwinnością."

dynamikę współczesnych procesów rekrutacyjnych. W obliczu silnej presji kosztowej przedsiębiorstwa wykazują dziś ogromną powściągliwość decyzyjną. Z perspektywy doradztwa personalnego widzimy wyraźnie, że firmy bardzo dokładnie oglądają każdą wydaną złotówkę, zanim podejmą ostateczną decyzję o zatrudnieniu menedżera wyższego szczebla. Dzieje się tak dlatego, że koszt personalnego błędu na poziomie dyrektorskim jest obecnie wyższy niż kiedykolwiek.

Konsekwencją tej wzmożonej ostrożności jest fakt, że procesy rekrutacyjne na kluczowe stanowiska uległy w ostatnim czasie niemal dwukrotnemu wydłużeniu. Organizacje mnożą etapy weryfikacji, wymagają dodatkowych mapowań rynku i szczegółowych analiz porównawczych.



Taka strategia paradoksalnie staje się jednak dla firm pułapką. W segmencie wyspecjalizowanych liderów przemysłowych pula talentów jest mocno ograniczona. Przy przedłużających się procedurach decyzyjnych istnieje ogromne ryzyko utraty cennego i zmotywowanego kandydata na rzecz konkurencji, która wykaże się większą zwinnością. Doświadczenie Michael Page pokazuje, że rynkową przewagę zyskują obecnie organizacje, które potrafią połączyć skrupulatność z decyzyjnym tempem, zamykając kluczowe rekrutacje w kilka tygodni.

NOWA MAPA TALENTÓW. GDZIE INWESTORZY SZUKAJĄ LIDERÓW?

Wszystkie te zależności sprawiają, że geograficzna mapa nearshoringu coraz mocniej pokrywa się z mapą dostępności kompetencji. Tradycyjne kryteria lokalizacyjne, oparte wyłącznie na kosztach gruntów czy bliskości korytarzy transportowych, ustępują miejsca pogłębionej analizie rynku pracy. Przyglądając się tym trendom, należy wyraźnie podkreślić, że główne, dojrzałe rynki – takie jak Warszawa, Wrocław, Łódź

czy aglomeracja śląska – niezmiennie cieszą się ogromnym zainteresowaniem inwestorów i pozostają głównymi filarami krajowej logistyki oraz przemysłu. Nie oznacza to jednak, że tradycyjna mapa punktów docelowych się nie zmienia. Już dziś dostrzegamy wyraźnie rosnący popyt, a także zwrócenie uwagi biznesu w kierunku trzech wschodzących regionów o unikalnym potencjale ludzkim.

"Tradycyjne kryteria lokalizacyjne, oparte wyłącznie na kosztach gruntów czy bliskości korytarzy transportowych, ustępują miejsca pogłębionej analizie rynku pracy."

Pierwszym z nich jest województwo zachodniopomorskie, które z perspektywy rekrutacyjnej stanowi obecnie jeden z najlepszych obszarów do przeprowadzenia skutecznej relokacji wysokiej klasy menedżerów z innych części kraju. Główną zaletą regionu jest przede wszystkim wysoka jakość życia, która w połączeniu z atrakcyjnym wynagrodzeniem tworzy istotną przewagę rekrutacyjną.

Równie mocno na znaczeniu zyskuje Pomorze, ze szczególnym uwzględnieniem Trójmiasta. Dzięki unikalnej synergii rozwiniętego sektora nowoczesnych usług biznesowych (BPO/SSC) z przemysłem i logistyką, inwestorzy mogą tu niezwykle skutecznie pozyskiwać liderów o rzadkim, międzynarodowym i wielozadaniowym profilu kompetencyjnym.

Z kolei okolice Lublina to część naszego kraju, która oferuje biznesowi wciąż relatywnie nienasycony rynek pracy oraz bardzo silne zaplecze akademickie. To idealny ekosystem do budowania stabilnych struktur produkcyjnych i operacyjnych od podstaw, pozwalający na dynamiczny rozwój bez konieczności wchodzenia w agresywną walkę cenową o pracownika.

*Autor: Jakub Świdorski,
Senior Executive Manager,
Michael Page*

Kontakty

w Polsce

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

CEO
Charles Taylor
charles.taylor@pl.knightfrank.com

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

COMMERCIAL AGENCY - WROCŁAW
Anna Patrzyk-Sperzyńska
anna.patrzyk-sperzynska@pl.knightfrank.com

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

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

STRATEGIC CONSULTING EMEA
Jaromir Sejud
jaromir.sejud@pl.knightfrank.com

INDUSTRIAL AGENCY
Przemysław Piętaś
przemyslaw.pietak@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. 2026

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: Edyta Szmajda / Research / Knight Frank

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

PARTNERZY PUBLIKACJI:



Agencja Rozwoju
Aglomeracji Wrocławskiej

CENTRUM WSPIERANIA BIZNESU:
office@invest-in-wroclaw.pl
www.invest-in-wroclaw.pl

Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej to spółka, której celem jest pozyskiwanie inwestorów zagranicznych, a tym samym tworzenie nowych miejsc pracy i wzrost gospodarczy regionu. Spółka prowadzi także szerokie działania informacyjne i promocyjne dla mieszkańców oraz realizuje projekty wspierające rozwój i współpracę w aglomeracji.

Michael Page

KONTAKT:

Jakub Świdorski

Senior Executive Manager, Engineering
jakubswidorski@michaelpage.pl
+48 798 507 665

www.michaelpage.pl