

15 YEARS
ARGON
LEGAL



CUSHMAN &
WAKEFIELD

TRUDNE KLAUZULE W UMOWACH NAJMU OBIEKTÓW HANDLOWYCH

RAPORT

EDYCJA 2025

WPROWADZENIE

Szanowni Państwo,

Negocjacje umów najmu w sektorze handlowym pozostają wyzwaniem – typowa umowa liczy kilkadziesiąt stron, a jej uzgodnienie może pochłonąć od kilkunastu do ponad stu godzin pracy. I to pracy tylko prawników (wiemy to z pierwszej ręki mierząc czas na potrzeby rozliczeń z klientami). Do tego należy dodać zaangażowanie leasing managerów, członków zespołu finansowego i technicznego, oraz property management – przy dużych negocjacjach cała grupa ludzi poświęca mnóstwo czasu...

Kontrowersje co do treści umów często blokują proces, co niesie ryzyka dla obu stron: opóźnienia w komercjalizacji obiektów, przekroczenia terminów z bankami, wzrost kosztów i zakłócenia przepływów finansowych. Aby usprawnić te negocjacje i skrócić ich czas, postanowiliśmy zbadać, które klauzule budzą najwięcej kontrowersji i wymagają najwięcej wysiłku.

Poprzednia edycja badania z 2016 roku, oparta na doświadczeniach branżowych i ankiecie, pomogła zidentyfikować postanowienia wówczas uznane za problematyczne. Po niemal dekadzie wracamy do tematu, by sprawdzić, jak ewoluował rynek i czy proces negocjacji stał się bardziej efektywny.

Rynek powierzchni handlowych w Polsce dynamicznie się zmienia – z rosnącą rolą e-commerce, zrównoważonego rozwoju i nowych formatów jak parki handlowe. – ale czy uprościł (a zatem skrócił, a w konsekwencji „staniał” pod względem zaangażowania i kosztu) proces negocjowania umów?

Nasze doświadczenia wskazują, że w dużej części przypadków jest odwrotnie. Negocjacje potrafią ciągnąć się całymi miesiącami, kolejne „rundy” rozmów często nieznacznie „popychają” sprawę do przodu, a długie przestoje stają się utrapieniem dla negocjatorów (powodując konieczność przypominania sobie ustaleń poczynionych wiele tygodni temu). W raporcie staramy się odpowiedzieć, jak do tego niedobrego trendu przyczyniają się poszczególne postanowienia umów.

Zapraszamy do lektury wyników trzeciej edycji ankiety. Porównujemy je z danymi sprzed lat, by pokazać trendy, a komentarze ekspertów z różnych stron negocjacji dostarczą praktycznych wskazówek. Wierzimy, że te spostrzeżenia pomogą Państwu w szybszym i bardziej efektywnym finalizowaniu umów.

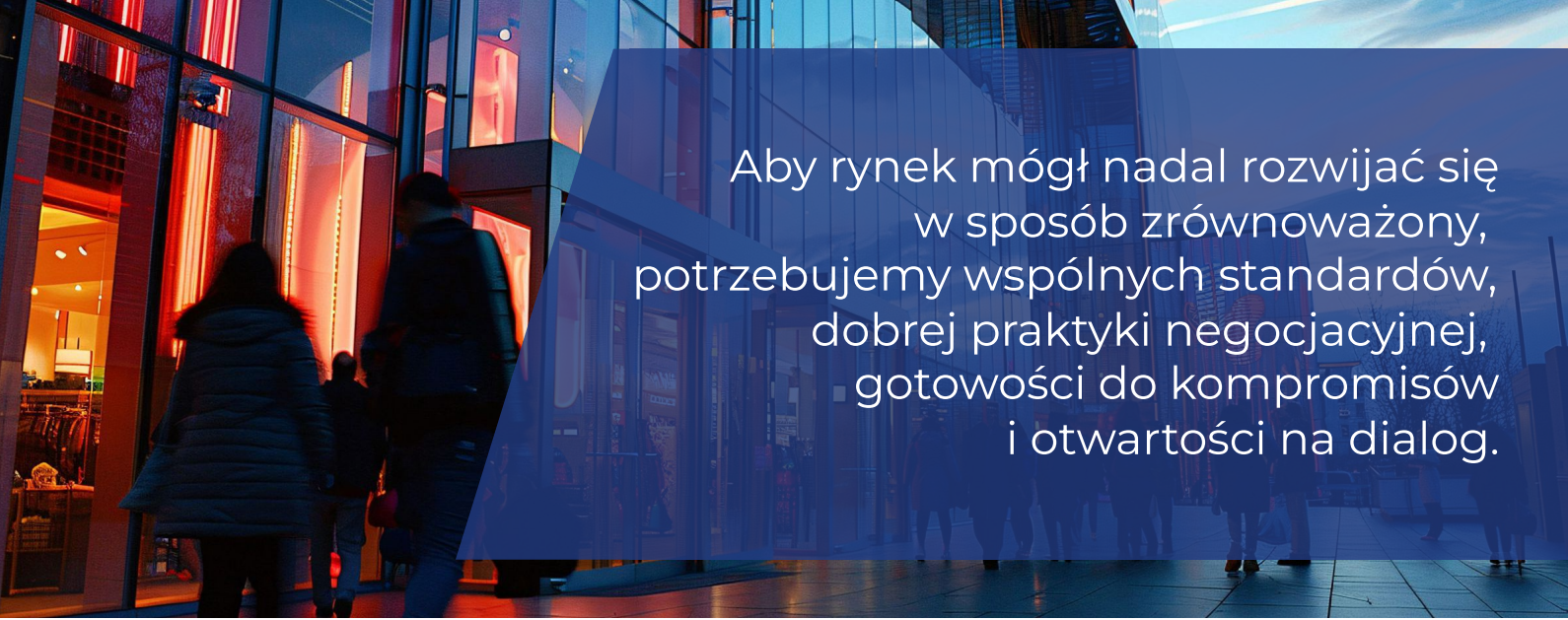
Milej lektury!



Sławomir Lisiecki

Argon Legal
Partner Zarządzający, radca prawny

Po niemal dekadzie wracamy do tematu, by sprawdzić, jak ewoluował rynek i czy proces negocjacji stał się bardziej efektywny.



Aby rynek mógł nadal rozwijać się
w sposób zrównoważony,
potrzebujemy wspólnych standardów,
dobrej praktyki negocjacyjnej,
gotowości do kompromisów
i otwartości na dialog.

Drodzy Państwo,

Polski rynek handlowy pozostaje jednym z najbardziej dynamicznych i odpornych w Europie Środkowo-Wschodniej. Na koniec trzeciego kwartału 2025 roku całkowita nowoczesna powierzchnia handlowa w kraju przekroczyła 17 milionów mkw. GLA. Jednocześnie rynek nieustannie się przeobraża – rosnąca rola parków handlowych, wpływ e-commerce i zmiany zachowań konsumenckich redefiniują sposób, w jaki inwestujemy, planujemy i zarządzamy przestrzenią handlową.

Dojrzałość sektora to jednak nie tylko statystyki, lecz także jakość współpracy między właścicielami a najemcami. Umowy najmu są jednym z kluczowych narzędzi budowania wzajemnego zaufania, definiowania ryzyk i efektywnego zarządzania relacją w zmiennym otoczeniu rynkowym. Aby rynek mógł nadal rozwijać się w sposób zrównoważony, potrzebujemy wspólnych standardów, dobrej praktyki negocjacyjnej, gotowości do kompromisów i otwartości na dialog. Nasze badanie – przygotowane wspólnie przez Argon Legal i Cushman & Wakefield – jest odpowiedzią na potrzebę większej przejrzystości i zrozumienia obszarów, które najczęściej komplikują procesy komercjalizacji.

Tegoroczna edycja raportu koncentruje się na klauzulach, które najczęściej wywołują spory i wydłużają czas negocjacji. Naszym celem jest nie tylko ich zidentyfikowanie, ale również usprawnienie procesu zawierania umów – z korzyścią dla obu stron transakcji. Tym bardziej że rynek handlowy w Polsce dojrzeewa i coraz silniej widać potrzebę wypracowania wspólnego języka i zrównoważonego podejścia – szczególnie w kontekście wyzwań, jakie niosą ze sobą zmiany demograficzne i ewolucja struktury popytu.

Jak pokazuje raport Cushman & Wakefield „Pokolenie 40+ w centrum uwagi”, coraz większe znaczenie zyskuje grupa dojrzałych, zamożnych konsumentów, dla których priorytetem są wygoda, funkcjonalność i dostępność. Jest to strategiczne wyzwanie zarówno dla marek, jak i właścicieli nieruchomości. W erze „opiekuńczo-wygodnego” popytu przestrzeń handlowa musi odpowiadać na potrzeby różnych pokoleń – od młodych, cyfrowych konsumentów po klientów z silnie ugruntowanymi nawykami zakupowymi.

Tylko spójna, profesjonalna i elastyczna współpraca wszystkich uczestników rynku pozwoli nam skutecznie odpowiedzieć na te zmiany. Mówmy jednym głosem – dla dobra całego sektora.

Życzę Państwu inspirującej lektury i wielu konstruktywnych rozmów przy stole negocjacyjnym.



Michał Masztakowski

Cushman & Wakefield
Partner, Head of Retail Agency, Poland

KWESTIE SPORNE W UMOWACH NAJMU WYNIKI BADANIA 2025

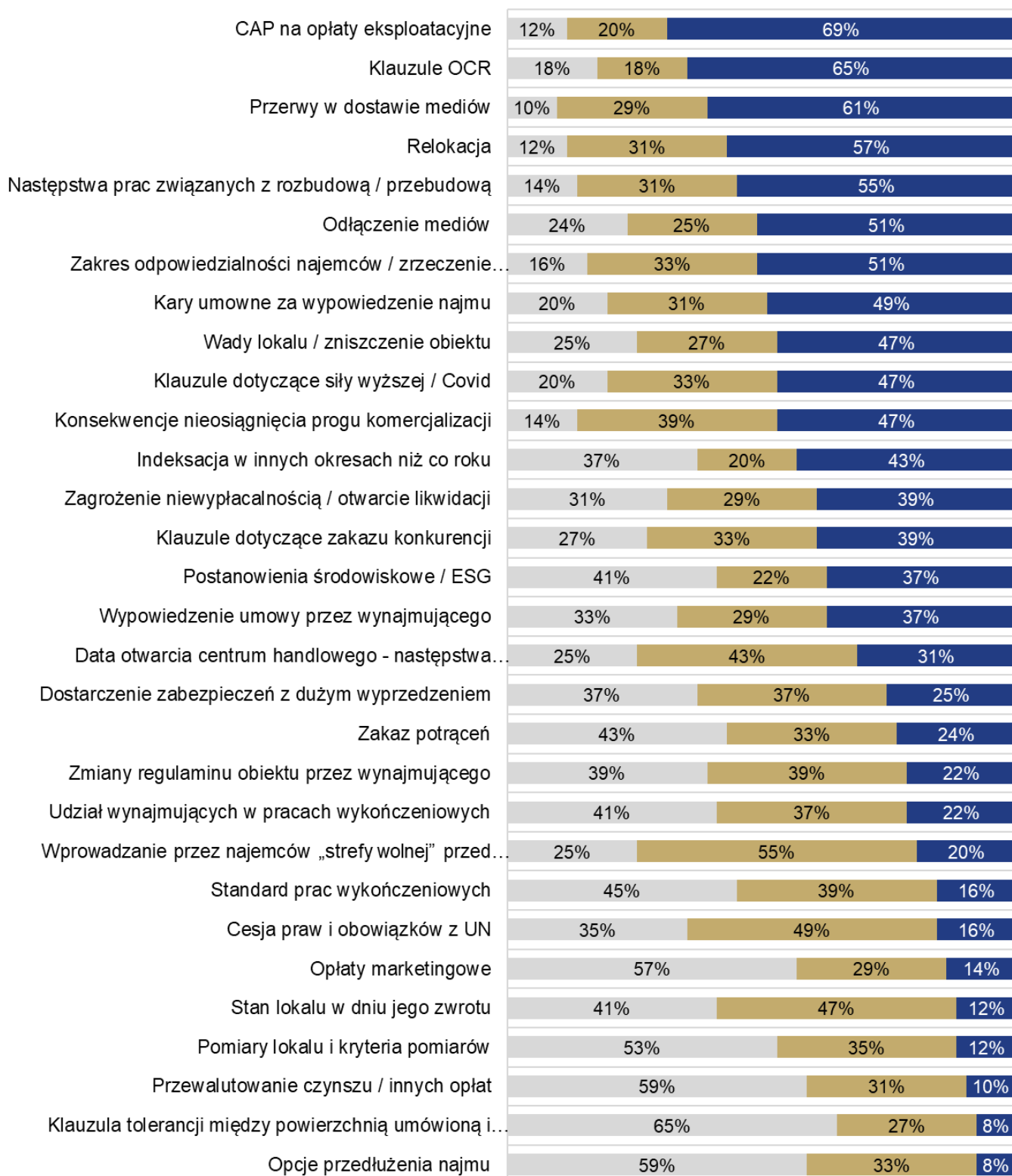
Negocjacje umów najmu często potrafią się przedłużać. Zdarza się, że negocjacje zatrzymują się na skomplikowanych, spornych postanowieniach, co obie strony mogą boleśnie odczuć. Może to zagrozić harmonogramom ustalonym przez właścicieli obiektów z instytucjami finansowymi (np. w sprawie poziomów komercjalizacji), wydłużyć zaangażowanie zespołów leasingowych (i podnieść koszty), a w funkcjonujących centrach zakłócić stabilność finansową wynajmujących. Po stronie najemców przedłużające się negocjacje mogą zakłócić plany ekspansji.

Nasze badanie miało na celu wyłonienie tych postanowień umownych, które pochłaniają najwięcej czasu podczas uzgodnień w obiektach handlowych. Opierając się na własnych praktykach i dyskusjach z ekspertami rynku, opracowaliśmy listę problematycznych klauzul. Potem zrealizowaliśmy ankietę w formie elektronicznych formularzy. Wzięli w niej udział przedstawiciele właścicieli, najemców oraz inni uczestnicy procesów negocjacyjnych. Oto analiza wyników oparta na zebranych opiniach.



ZEBRANE ODPOWIEDZI STOPIEŃ TRUDNOŚCI W NEGOCJACJACH

■ Łatwe i raczej łatwe (%) ■ Średnie (%) ■ Raczej trudne i trudne (%)





69% badanych uważa, że **najtrudniejszą klauzulą** do uzgodnienia podczas negocjacji jest **CAP na opłaty eksploatacyjne**

Komentarz eksperta

Wyniki badania pokazują, że największym wyzwaniem w procesie negocjacji umów najmu pozostają kwestie kosztowe i operacyjne – aż 69% respondentów uznało klauzulę dotyczącą CAP-u na opłaty eksploatacyjne za trudną lub raczej trudną, a 65% wskazało na trudność w negocjowaniu klauzul OCR. To potwierdza, że rozkład ryzyka kosztowego pomiędzy stronami wciąż budzi spore emocje i wymaga precyzyjnego ujęcia w umowach.

Obserwując aktualne trendy na rynku, warto zauważyć, że rosnące koszty operacyjne oraz potrzeba przewidywalności wydatków po stronie najemców tworzą naturalną przestrzeń do wdrażania przemyślanych strategii optymalizacji kosztów. Co istotne – dobrze zaprojektowane mechanizmy kosztowe nie tylko zabezpieczają interesy stron, ale mogą też wspierać realizację celów środowiskowych. Inwestycje w energooszczędność, ograniczenie zużycia mediów czy lepsze zarządzanie infrastrukturą obiektów handlowych to nie tylko działania proekologiczne – to konkretne oszczędności i krok w stronę zrównoważonego modelu zarządzania. Takie działania są tym bardziej ważne, że aż 37% respondentów uznaje klauzule środowiskowe (ESG) za trudne lub raczej trudne do uzgodnienia. To pokazuje, że choć temat zrównoważonego rozwoju coraz częściej pojawia się w strategiach firm, nadal brakuje spójnej praktyki rynkowej oraz narzędzi, które pozwalałyby skutecznie integrować cele środowiskowe z modelem najmu.

Analiza wyników badania Argon Legal i Cushman & Wakefield prowadzi do ważnego wniosku: konstruktywny dialog między wynajmującym a najemcą staje się kluczowym elementem budowania odporności całego sektora handlowego. W obliczu rosnących kosztów operacyjnych, zmieniających się preferencji konsumentów i presji środowiskowej, przyszłość rynku będzie zależać nie tylko od jakości powierzchni czy lokalizacji, ale także od umiejętności efektywnej współpracy. Wspólne wypracowanie zrównoważonych modeli najmu – przejrzystych, elastycznych i uwzględniających cele ESG – to dziś nie przywilej, ale konieczność.



Emilia Załuska

Cushman & Wakefield
Shopping Centre Director
Retail Asset Services I Poland
Asset Services EMEA

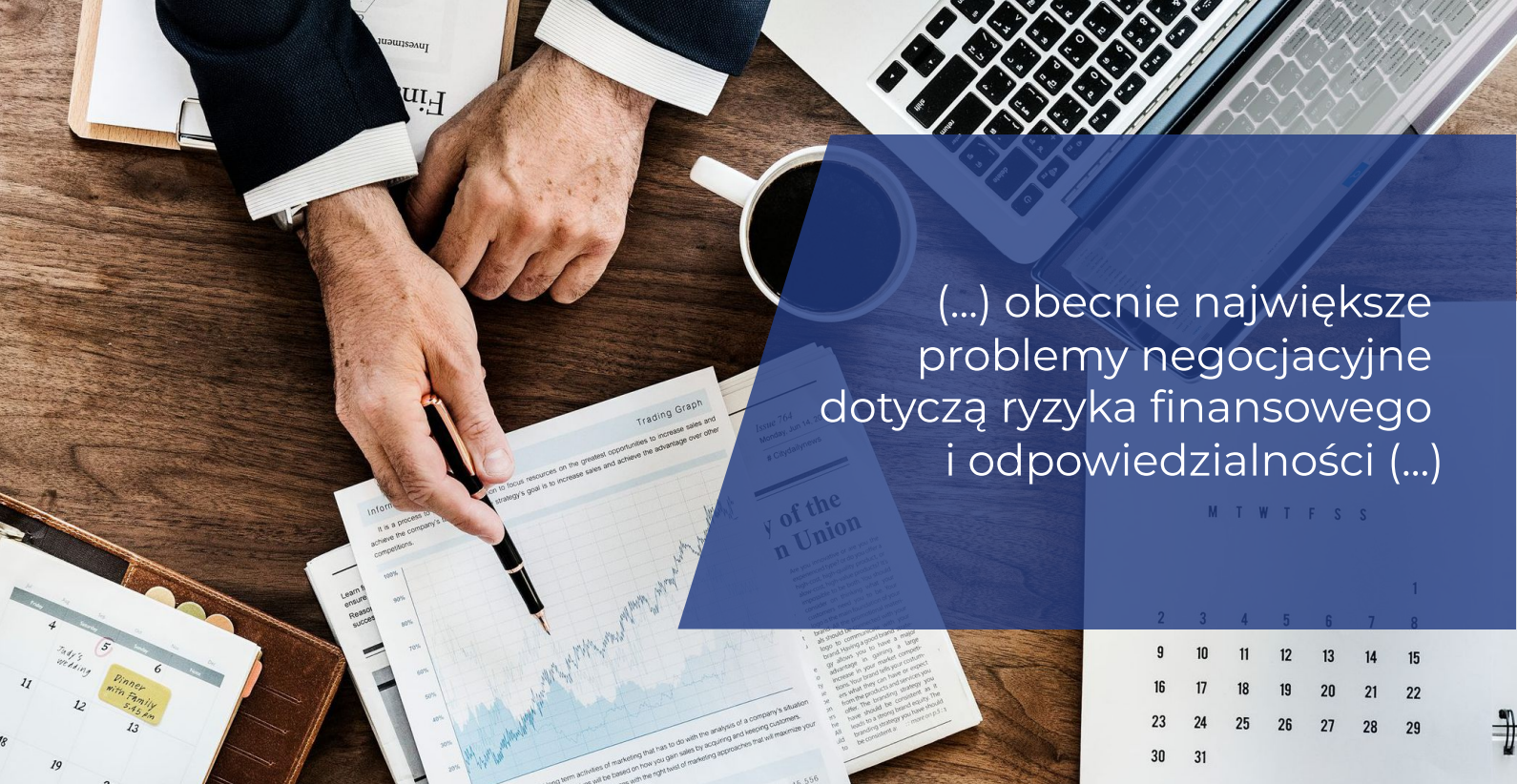
KLAUZULE SPORNE W UMOWACH NAJMU 2016 VS. 2025

Poniższa tabela przedstawia „TOP 5” najtrudniejszych klauzul wskazanych przez respondentów badania w 2016 oraz 2025 roku.

Jedynymi klauzulami obecnymi w obu rankingach są CAP na opłaty eksploatacyjne oraz następstwa prac związanych z rozbudową / przebudową (utrzymujące się na poziomie 54-55%), co podkreśla ich trwałą problematyczność. Nowe elementy w 2025 to klauzule OCR i relokacyjne, oraz przerwy w dostawie mediów.

TOP 5 NAJTRUDNIEJSZYCH KLAUZUL 2016	TOP 5 NAJTRUDNIEJSZYCH KLAUZUL 2025
Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów – 71%	CAP na opłaty eksploatacyjne – 69%
Konsekwencje nieosiągnięcia danych progów komercjalizacji – 66%	Klauzule OCR – 65%
CAP na opłaty eksploatacyjne – 54%	Przerwy w dostawie mediów – 61%
Wypowiedzenie umów przez wynajmujących – 54%	Relokacja – 57%
Następstwa prac związanych z rozbudową / przebudową – 54%	Następstwa prac związanych z rozbudową / przebudową – 55%





(...) obecnie największe problemy negocjacyjne dotyczą ryzyka finansowego i odpowiedzialności (...)

Porównanie wyników ankiet wskazuje na ewolucję postrzegania trudności negocjacyjnych w ciągu niemal dekady, z przesunięciem od aspektów związanych z wypowiedzeniem umów i karami finansowymi ku kwestiom operacyjnym, takim jak CAP na opłaty eksploatacyjne, które awansowało na lidera w 2025 roku (wzrost o 15 punktów procentowych).

Fakt, że w „TOP 5” znalazły się zarówno postanowienia dot. OCR, jak i CAP na opłaty eksploatacyjne, obrazuje znaczenie kwestii kosztowych. Od 2020 roku koszty eksploatacyjne wzrosły w tempie, dla którego nie będzie przesadą użycie określenia „dramatycznie”.

W efekcie pojawiła się presja ze strony najemców na ograniczanie ciężaru tych kosztów. Ponieważ dla wynajmujących może to oznaczać uderzenie w założenie „triple net lease”, istotne dla modelu biznesowego i perspektyw finansowania bankowego – nic dziwnego, że postanowienia te powodują kontrowersje i pochłaniają dużo czasu negocjatorom.

Komentarz eksperta

Badanie obejmowało zakresem wiele klauzul zawartych w umowach najmu. Widzimy z niego że wiele klauzul odznacza się zróżnicowanym poziomem trudności, co sugeruje duże rozbieżności interesów stron.

Widać, że obecnie największe problemy negocjacyjne dotyczą ryzyka finansowego i odpowiedzialności, relokacji oraz kwestii techniczno-prawnych. Najłatwiej uzgadniane są obszary techniczne lub standardowe elementy umowy, które są typowe dla branży.



Agnieszka Ługowska
Senior Asset Manager
Adventum International Ltd.

WSKAZANIE TRUDNOŚCI W UZGADNIANIU POSZCZEGÓLNYCH KLAUZUL 2016 VS. 2025

	wartość w %		miejsce w rankingu	
	2016	2025	2016	2025
CAP na opłaty eksploatacyjne	54%	69%	3	1
Klauzule OCR	-	65%	-	2
Przerwy w dostawie mediów	-	61%	-	3
Relokacja	-	57%	-	4
Następstwa prac związanych z rozbudową / przebudową	54%	55%	3	5
Zakres odpowiedzialności najemców / zrzeczenie roszczeń	46%	51%	5	6
Odłączenie mediów	-	51%	-	6
Kary umowne za wypowiedzenie najmu	71%	49%	1	7
Wady lokalu / zniszczenie obiektu	-	47%	-	8
Klauzule dotyczące siły wyższej / Covid	-	47%	-	8
Konsekwencje nieosiągnięcia progu komercjalizacji	66%	47%	2	8
Indeksacja w innych okresach niż co roku	-	43%	-	9
Klauzule dotyczące zakazu konkurencji	49%	39%	4	10
Zagrożenie niewypłacalnością / otwarcie likwidacji	-	39%	-	10
Postanowienia środowiskowe / ESG	-	37%	-	11
Wypowiedzenie umowy przez wynajmującego	54%	37%	3	11
Data otwarcia centrum handlowego - następstwa opóźnienia	31%	31%	7	12
Dostarczenie zabezpieczeń z dużym wyprzedzeniem	25%	25%	8	13
Zakaz potrąceń	-	24%	-	14
Udział wynajmujących w pracach wykończeniowych	44%	22%	6	15
Zmiany regulaminu obiektu przez wynajmującego	-	22%	-	15
Wprowadzanie przez najemców „strefy wolnej” przed lokalem	-	20%	-	16
Standard prac wykończeniowych	-	16%	-	17
Cesja praw i obowiązków z UN	-	16%	-	17
Opłaty marketingowe	19%	14%	11	18
Pomiary lokalu i kryteria pomiarów	10%	12%	12	19
Stan lokalu w dniu jego zwrotu	7%	12%	14	19
Przewalutowanie czynszu / innych opłat	25%	10%	8	20
Opcje przedłużenia najmu	20%	8%	10	21
Klauzula tolerancji między powierzchnią umówioną i zmierzoną	8%	8%	13	21

Komentarz eksperta

Rynek parków handlowych mimo że cały czas rośnie, ma swoje ograniczenia i szereg roszczeń w kwestii zapisów umownych ze strony najemców, których niestety nie mamy na rynku polskim w wystarczającej ilości, a przede wszystkim różnorodności.

W mojej ocenie istotnym problemem jest oczekiwanie ze strony najemców wprowadzania do umów najmu zakazu konkurencji. Przy dość ograniczonej liczbie aktywnych najemców na rynku parków handlowych, w przypadku dużych projektów może to mieć wpływ na stworzenie atrakcyjnego t-mixu, jak również na opłacalność inwestycji.

W ostatnich latach borykamy się również z zapisami dotyczącymi indeksacji, oczekiwania idą w kierunku ograniczania samego wskaźnika lub nakładania CAP-u na indeksację.

Powtarzającą się kwestią są również zabezpieczenia umów najmu, najemcy chcąc obniżyć swoje koszty proponują dostarczanie wyłącznie aktów notarialnych w trybie 777, co choćby z punktu widzenia banków kredytujących jest niewystarczającym zabezpieczeniem. Również przy potencjalnej transakcji sprzedaży obiektu wpływa negatywnie na jego wycenę.



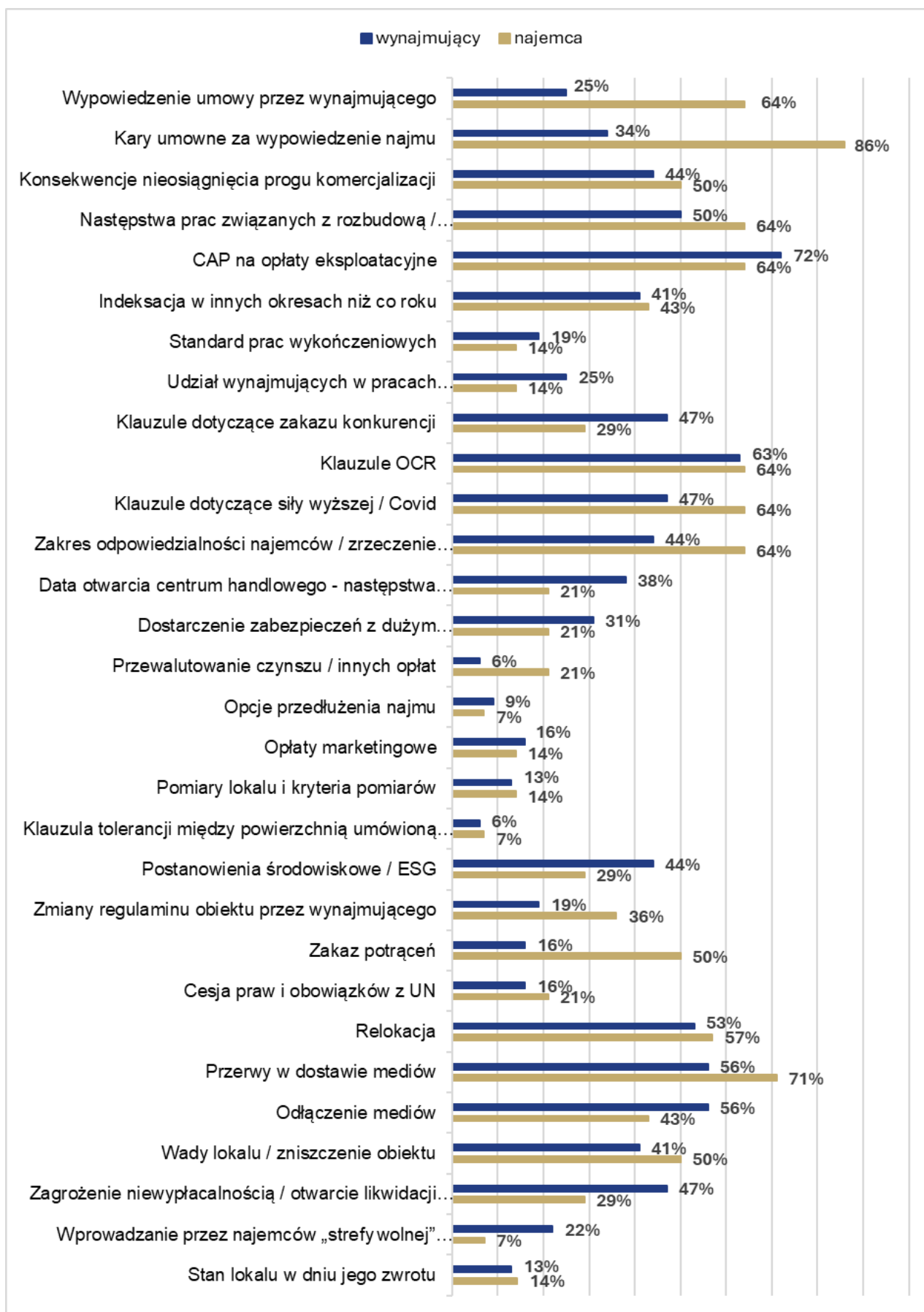
Marta Tymicka

Trei Real Estate Poland
Head of Leasing

"W ostatnich latach borykamy się również z zapisami dotyczącymi indeksacji, oczekiwania idą w kierunku ograniczania samego wskaźnika lub nakładania CAP-u na indeksację."

WYNAJMUJĄCY VS. NAJEMCY

PORÓWNANIE SUM ODPOWIEDZI „TRUDNE” I „BARDZO TRUDNE”





NASZE REKOMENDACJE

Poniżej lista środków, których wdrożenie może pomóc w usprawnieniu procesu negocjacyjnego:

1. uproszczenie modelu umowy:

- unikanie dublowania tych samych informacji,
- rezygnacja z (popularnych kiedyś) praktyk „umowa + ogóle warunki”, albo „niezmienna umowa + aneks zmieniający”,
- postanowienia komercyjne w jednym miejscu (np. tabela na początku umowy);

2. koordynacja zespołu negocjacyjnego – prawnicy, leasing managerowie, działy techniczne i PM;

3. koncentracja procesu negocjacji (kucie żelaza, póki gorące: częstsze rundy negocjacyjne, brak dłuższych przerw);

4. odformalizowanie procesu (np. szybki telefon wyjaśniający między prawnikami, zamiast sesji negocjacji z udziałem wielu osób);

5. przygotowanie negocjacyjne prawników i leasing managerów;

6. wypracowanie (i odwoływanie się do) standardów rynkowych, które są powszechnie przyjęte (taką drogę przeszła klauzula indeksacyjna – odwołanie do któregoś ze wskaźników HICP nie budzi obecnie żadnych kontrowersji).



uproszczenie umowy



koordynacja zespołu negocjacyjnego



odformalizowanie procesu

OCENA SYTUACJI NA RYNKU HANDLOWYM W NAJBLIŻSZYCH 12 MIESIĄCACH

Korzystając z okazji, postanowiliśmy sprawdzić również nastroje panujące w branży i zapytać o ocenę sytuacji na rynku handlowym, która może zaistnieć w ciągu najbliższego roku.

Analizując odpowiedzi widać, że przeważa umiarkowany optymizm – większość osób spodziewa się stabilizacji, co daje poczucie pewnej ciągłości w dynamicznym środowisku. To podejście dobrze rezonuje z aktualnymi prognozami gospodarczymi dla Polski, gdzie eksperci przewidują solidny wzrost PKB w 2025 roku na poziomie około 3,4-3,6%, a w 2026 podobny lub lekko wyższy, co wskazuje na odporność gospodarki mimo międzynarodowych napięć i potencjalnych spowolnień w handlu detalicznym.

W kontekście nieruchomości komercyjnych taka stabilność może sprzyjać kontynuacji inwestycji w centra oraz parki handlowe, choć zależność od warunków rynkowych podkreśla potrzebę elastyczności w planowaniu długoterminowym.

Ocena	Procent badanych, którzy udzielili danej odpowiedzi
Poprawi się	25%
Bez zmian	53%
Pogorszy się	22%



Analizując odpowiedzi
— widać, że przeważa
umiarkowany optymizm –
większość osób spodziewa
się stabilizacji (...)

Komentarz eksperta

Wyniki tegorocznej edycji badania „Trudne klauzule” potwierdzają, że negocjacje umów najmu w sektorze handlowym pozostają procesem złożonym i czasochłonnym. Szczególnie znaczące jest przesunięcie trudności negocjacyjnych z obszarów typowo prawnych – jak kary umowne czy wypowiedzenia – w stronę kwestii operacyjnych i kosztowych, takich jak CAP na opłaty eksploatacyjne czy klauzule OCR. To odzwierciedla rosnącą presję kosztową, z którą mierzą się najemcy, zwłaszcza w kontekście dynamicznie rosnących składników kosztów eksploatacyjnych od 2020 roku. Warto zauważyć, że relokacja, przerwy w dostawie mediów czy konsekwencje rozbudowy / przebudowy obiektów handlowych również znalazły się wśród najtrudniejszych obszarów negocjacyjnych, co wskazuje na potrzebę większej elastyczności i transparentności w projektowaniu umów.

Z perspektywy trendów rynkowych, sektor handlowy w Polsce nadal zdominowany jest przez centra handlowe (60% całkowitej nowoczesnej podaży obiektów handlowych), natomiast parki handlowe utrzymują rekordowy poziom nowej podaży – zarówno w realizacji, jak i w planach inwestycyjnych na kolejne lata, dochodzącej do 70-80% rocznej podaży. Jednocześnie coraz wyraźniej zaznacza się potrzeba modernizacji starszych centrów handlowych, które stanowią prawie połowę zasobu powierzchni handlowej w kraju (45% powierzchni istniejących centrów handlowych ma więcej niż 20 lat). Wymogi najemców dotyczące większych, bardziej elastycznych i technologicznie zaawansowanych lokali wymuszają przebudowy i adaptacje istniejących obiektów do nowych formatów. To z kolei znajduje odzwierciedlenie w wynikach ankiety – klauzula dotycząca następstw prac związanych z rozbudową i przebudową obiektów handlowych utrzymuje się w ścisłej czołówce najbardziej czasochłonných i kontrowersyjnych obszarów negocjacyjnych.

Warto również podkreślić rosnące znaczenie ESG w strategiach właścicieli i najemców. Zielone klauzule, certyfikaty środowiskowe oraz działania na rzecz efektywności energetycznej stają się nie tylko standardem, ale także istotnym elementem budowania wartości nieruchomości i przewagi konkurencyjnej. W tym kontekście klauzule środowiskowe, które po raz pierwszy znalazły się w zestawieniu najbardziej problematycznych zapisów umownych, będą wymagały szczególnej uwagi i wypracowania wspólnych rynkowych standardów.

Na tle tych wyzwań warto zaznaczyć, że ogólna kondycja rynku powierzchni handlowych pozostaje stabilna. Średni poziom pustostanów w centrach i parkach handlowych w 15 największych miastach i aglomeracjach wyniósł we wrześniu 2025 roku zaledwie 2,7%, w porównaniu do 3% rok wcześniej. To potwierdza utrzymującą się wysoką chłonność rynku i silne fundamenty popytowe, które sprzyjają dalszemu rozwojowi sektora – zarówno w formacie parków handlowych, jak i modernizowanych centrów.

Co istotne, umiarkowany optymizm wyrażany przez uczestników badania znajduje potwierdzenie w szerszym kontekście makroekonomicznym. Prognozy gospodarcze dla Polski wskazują na stabilny wzrost PKB w 2025 i 2026 roku. Taka odporność gospodarki, mimo międzynarodowych napięć i wyzwań dla handlu detalicznego, sprzyja kontynuacji inwestycji w sektorze nieruchomości komercyjnych. Dodatkowo, wzrost sprzedaży detalicznej r/d/r o prawie 4% w okresie styczeń–wrzesień 2025 roku i prognozy na 2026 rok na poziomie 3-3,5% – potwierdzają silną dynamikę konsumpcji, głównego motoru napędowego wzrostu PKB. Choć tempo wzrostu sprzedaży detalicznej może się nieco osłabić w kolejnych miesiącach, stabilna inflacja i możliwe dalsze obniżki stóp procentowych mogą ponownie pobudzić wydatki konsumenckie. Wskaźniki ufności konsumenckiej również wskazują na poprawę nastrojów – Polska utrzymuje się w czołówce krajów UE pod względem optymizmu konsumenckiego, co może pozytywnie wpłynąć na dynamikę sprzedaży i inwestycje gospodarstw domowych.



Ewa Derlatka-Chilewicz

Cushman & Wakefield
Dyrektorka Zespołu Badań i Analiz Rynkowych



Argon Legal | kompleksowa pomoc prawna dla firm nieruchomościowych

Naszą specjalizacją jest wsparcie dla funduszy nieruchomościowych (o charakterze 360°: najmy, transakcje, spory z najemcami, finansowania, windykacja należności czynszowych, sprawy korporacyjne i RODO / compliance).

Jesteśmy aktywnie zaangażowani w rozwój rynku nieruchomości poprzez aktywne uczestnictwo w organizacjach i stowarzyszeniach branżowych.

www.argon.legal | office@argon.legal | +48 22 479 40 50



Cushman & Wakefield (NYSE: CWK) jest wiodącą na świecie firmą świadczącą usługi na rzecz właścicieli i najemców nieruchomości komercyjnych.

Kluczowe obszary to m. in. zarządzanie nieruchomościami, obiektami i projektami, pośrednictwo w wynajmie powierzchni, obsługa transakcji na rynkach kapitałowych oraz wyceny.

www.cushmanwakefield.com | info.poland@cushwake.com | +48 820 20 20