

OFFICE

Almanach biurowców
w Polsce

Almanac
of Office Buildings

BOOK

2015

ISSN 2081-1683

1 (49) / 2015

Cena 25 PLN (w tym 8% VAT)



Partnerzy merytoryczni / Contents Partners



Partnerzy / Partners

PARTNERZY / PARTNERS

6

INWESTYCJE / INVESTMENTS

Rynek inwestycyjny – sektor biurowy
Office investment market

10



RYNEK / MARKET

Duże powierzchnie i dziury w ziemi są
najtaniejsze
Large surface areas and foundation pits
are the cheapest

14

RYNEK / MARKET

Nowe lokalizacje na biurowej mapie Polski
– wschodzące rynki biurowe
New destination on office map of Poland
– emerging office markets

20

RYNEK / MARKET

Warszawski rynek biurowy
Warsaw office market

26

NAJEMCA / TENANT

W poszukiwaniu nowej siedziby
Looking for a new office

30



RYNEK / MARKET

Wybrane aspekty prawne najmu powierzchni
biurowych
Selected legal aspects of office space lease

36



TRENDY / TRENDS

Elastyczne biuro oparte na aktywnościach
A flexible office based on function

42



ul. Krzywickiego 34
02-078 Warszawa
tel. +48 22 623 81 37
tel. +48 22 622 09 31
www.thecity.com.pl

REDAKCJA:

Daniel Jabłoński – redaktor prowadzący
djablonski@thecity.com.pl

Magdalena Fabijańczuk-Antkowiak – redaktor
mfabijanczuk@thecity.com.pl

Anna Korólczyk – dziennikarz
akorolczyk@thecity.com.pl

Tomasz Papiernik – dziennikarz/tłumacz
tpapiernik@thecity.com.pl

Izabela Jesiotowska, Edytorial – korekta
tekstu

Jacek Pietraszko
JJP studio – skład, łamanie i opracowanie
graficzne

REKLAMA:

Hubert Wasiak – Project Manager
hwasiak@thecity.com.pl

Cezary Goss – Project Manager
cgoss@thecity.com.pl

tego trzeba doliczyć opłaty eksploatacyjne rzędu 4–6 euro za każdy metr miesięcznie. W pozostałych miastach, gdzie lokowane są głównie firmy zajmujące się wsparciem operacyjnym (BPO/SCC), oferta znacznie taniej. Np. w Krakowie, w którym odsetek pustostanów jest najmniejszy spośród wszystkich aglomeracji (ok. 3,6 proc.), najdroższe oferty nie przekraczają 20 euro za metr miesięcznie. Z kolei w innych miastach wyższe od średniej czynsze oferują takie biurowce jak w Poznaniu Bałtyk Tower (17–18 euro za mkw.) czy Andersia Business Center (15–16 euro), a w Gdańsku – Centrum Biurowe Neptun (15–16 euro).

Ponadto w stolicy najem w najbardziej prestiżowych biurowcach może być nawet ponaddwukrotnie droższy od najtańszych ofert, natomiast w miastach regionalnych te różnice ulegają zatarciu, sięgając zaledwie kilku euro.

– Podczas gdy na koniec trzeciego kwartału 2014 r. najwyższe czynsze transakcyjne w centrum Warszawy wahały się między 22 a 24 euro za metr kwadratowy miesięcznie, w najbardziej popularnych lokalizacjach poza centrum (np. na Mokotowie) sięgały 14,5–14,8 euro – szacuje Mateusz Polkowski, dyrektor w Dziale Badań Rynku i Doradztwa w JLL. W warszawskim regionie południowo-zachodnim stawki efektywne nie przekraczają 15–16 euro.

Z kolei najniższe czynsze transakcyjne w tzw. Centralnym Obszarze Biznesu (ściśle centrum Warszawy), za moduły o powierzchni do 1 tys. mkw., w standardowym, czyli pięcioletnim kontrakcie, wynoszą ok. 15,5 euro za mkw. miesięcznie, a ok. 11 euro w dzielnicach poza centrum miasta. Taka różnica w czynszach wynika głównie z dużego zróżnicowania standardów poszczególnych budynków.

Do niedawna najlepsze biurowce w ścisłym centrum stolicy były całkowicie wynajęte jeszcze przed zakończeniem ich budowy. Aktualnie większość drogiej i prestiżowych biurowców w ścisłym centrum jest wynajęta często powyżej 80–90 proc. Jednak, pomijając kwestię zwiększającej się podaży, konsolidacja klientów z branż finansowych, ubezpieczeniowych i telekomunikacyjnych owocuje ich wyprowadzką do innych dzielnic. Pierwsze efekty już widać – spadają czynsze efektywne w samym Śródmieściu – Głównym konkurentem tej dzielnicy stała się bliska Wola. Z kolei Górny Mokotów musi zmierzyć się z silną konkurencją, jaką stają się dla niej Włochy oraz daleka Ochota – zauważa Paweł Proński. W ramach standardowych



ules up to 1,000 sqm, for a standard 5-year term, amounted to EUR 15.5 per a sqm a month and around EUR 11 in the non-central districts. This difference in rents results mainly from a high diversity of available building standards.

Until recently, prime office buildings in the core centre of Warsaw were fully let even before they were completed. Currently, most of expensive and prestigious locations in the core centre are 80–90% let. However, apart from the issue of growing supply, the consolidation processes of clients from financial, insurance and telecommunication industries result in relocation to other districts. The first effects are already visible – the effective rents in Śródmieście District are dropping. “The so-called ‘bliska Wola’ area has become the main rival of that district. On the other hand, Górny Mokotów District must face strong competition of Włochy and Ochota districts”, says Paweł Proński. Owing to standard incentives such as rent-free periods and participation in fit-out budget, tenants can negotiate discounts reaching up to 30%.

Alarm for Tri-City

Asking rents for prime office space in eight major regional cities (Tri-City, Szczecin, Poznań, Łódź, Wrocław, Katowice, Kraków, Lublin) are between EUR 11 and EUR 16 per a sqm a month. In turn, rents for completed transactions in the most expensive Wrocław and Kraków are between EUR 11 and EUR 15 per a sqm a month, while in Poznań and Katowice it is EUR 11.5–14 a sqm. Tri-City offers rents between EUR 12 and EUR 14. The cheap-

ternatywne lokalizacje, które pojawiają się na biurowej mapie Polski.

W ostatnich latach można zaobserwować proces tworzenia się nowych rynków biurowych poza Warszawą i głównymi ośrodkami regionalnymi, w miastach średniej wielkości (100 tys. – 400 tys. mieszkańców), które określane są jako rozwijające się rynki biurowe. Wśród nich należy wymienić: Szczecin, Lublin, Bydgoszcz, Toruń, Kielce, Rzeszów, Olsztyn oraz miasta aglomeracji śląskiej. Według szacunków Knight Frank na koniec I połowy 2014 roku łącznie miasta te miały do zaoferowania około 551 tys. mkw. powierzchni biurowej na wynajem. Co prawda, stanowiło to zaledwie 8 proc. zasobów rynku biurowego w Polsce, ale wielkość ta była porównywalna do całkowitej powierzchni przeznaczanej na wynajem w Krakowie, który jest drugim co do wielkości rynkiem biurowym w naszym kraju.

Cechą charakterystyczną rynków rozwijających się jest znaczący udział w całkowitych zasobach powierzchni przeznaczanej na własne potrzeby właścicieli. Powierzchnia biurowa dostępna na wynajem to w dużej mierze projekty realizowane przez lokalnych deweloperów o silnej pozycji na danym rynku. Oferowane powierzchnie naj-

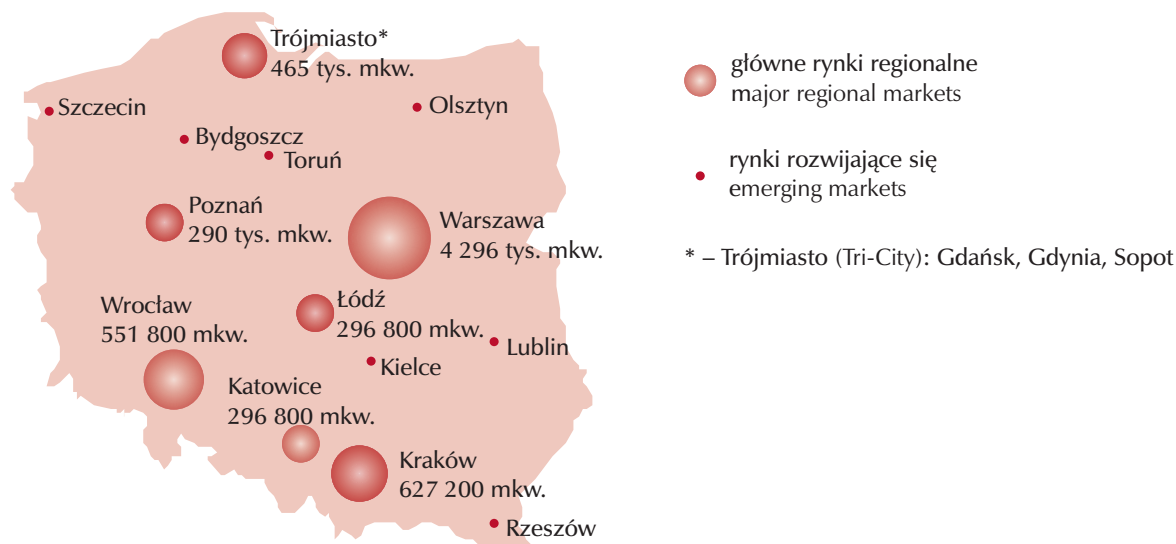
destinations that are showing up on the office map of Poland is increasing.

In the recent years, we have observed the process of new office markets emerging out of Warsaw and major regional cities, in medium-sized cities (100,000 – 400,000 inhabitants), which are described as emerging office markets. Among them, there are Szczecin, Lublin, Bydgoszcz, Toruń, Kielce, Rzeszów, Olsztyn and the cities of Katowice Conurbation. According to Knight Frank's estimates, by the end of H1 2014, these cities could offer around 551,000 sqm of office space to let. Although it was merely 8% of the entire office stock in Poland, this volume was comparable to the total amount of leasable office space in Kraków, which is the second largest office market in the country.

A characteristic feature of emerging markets is a significant share of owner occupied buildings. The office space available in the market to a large extent consists of projects carried out by local developers who have a strong position within a given market. Available space usually offers average standard and is located in small buildings, although it is worth noting that these cities are starting to see first A-class office buildings and first projects ex-

Rysunek 1.: Główne i rozwijające się rynki biurowe w Polsce

Fig. 1: Major and emerging office markets in Poland



Źródło (source): Knight Frank

Każde z wymienionych miast: Szczecin, Lublin, Bydgoszcz, Toruń, Kielce, Rzeszów, Olsztyn, miasto aglomeracji śląskiej mają przewagi konkurencyjne, które je wyróżniają i mogą stać się atutem w oczach zagranicznych inwestorów. Kluczem do wykorzystania tego potencjału mogą stać się inwestycje na rynku biurowym. W wielu ośrodkach wciąż obserwujemy impas inwestycyjny – inwestorzy są skłonni ulokować swoje firmy w miastach średniej wielkości pod warunkiem znalezienia odpowiedniej powierzchni biurowej. Z kolei deweloperzy ze względu na niewystarczającą aktywność najemców nie rozpoczynają inwestycji spekulacyjnych, dzięki którym powierzchnia ta miałaby szanse pojawić się na rynku. W rezultacie hamuje to rozwój tych miast.

Z drugiej strony, na każdym z wymienionych rynków wschodzących działa już od kilku do kilkunastu centrów usług zagranicznych firm, często pełniących funkcje uzupełniające do działalności

developers are not starting speculative projects which would result in the delivery of this space to the market. This hampers development of these cities.

On the other hand, each of the mentioned emerging markets already has a number of services centres of foreign companies, which often provide complementary functions to the activities of larger centres. This gives hope that, in the majority of emerging markets, the increased activity of developers will be followed by an influx of new tenants. ■

prowadzonej w większych ośrodkach. Daje to jednak nadzieję, że w znaczącej części rozwijających się ośrodków w następstwie wzrostu aktywności deweloperów mogą pojawić się nowi najemcy. ■



S T A R O M I E J S K A

Staromiejska 13a – Wyróżnij się z tłumu!

Kameralna powierzchnia biurowa
klasy A

- wyjątkowa lokalizacja w sercu miasta
- unikalny klimat śródmiejskiej kamienicy
- przyjazne środowisko pracy
- energooszczędne rozwiązania budynku



www.staromiejska13a.pl

ul. Staromiejska 13a

40-013 Katowice

Najem powierzchni: 608-650-330

szu lub wady pomieszczenia zagrażające zdrowiu najemców). Tym właśnie różni się od umowy najmu zawartej na czas nieoznaczony, którą można wypowiedzieć w każdej chwili z zachowaniem ustawowych lub umownych terminów wypowiedzenia. Zatem to od siły negocjacyjnej danego najemcy zależeć będzie, czy uda mu się maksymalnie ograniczyć możliwość wypowiedzenia umowy przez wynajmującego, przy jednoczesnym zapewnieniu sobie pewnych możliwości wypowiedzenia umowy. To ostatnie jest szczególnie trudne, gdyż zobowiązania wynajmujących w stosunku do banków lub funduszy finansujących inwestycje po prostu na takie postanowienia nie pozwalają.

Należy również pamiętać, iż ochrona trwałości stosunku najmu doznaje pewnych ograniczeń. Dla przykładu należy wskazać, iż nabywca nieruchomości zabudowanej budynkiem biurowym, który z mocy prawa wstępuje w miejsce zbywcy jako nowy wynajmujący, może wypowiedzieć umowę najmu, nawet jeżeli umowa nie zawierała żadnego uprawnienia do jej wypowiedzenia. Zatem zawierając jako najemca umowę, której wynajmujący nie może wypowiedzieć, musimy pamiętać o ryzyku jej wypowiedzenia przez nabywcę nieruchomości. Możliwość wypowiedzenia umowy w takim wypadku doznaje pewnych ograniczeń, których celem jest ochrona interesów najemców przed przedwczesnym rozwiązaniem stosunku najmu. Umowy takiej nie można wypowiedzieć, gdy łącznie zostaną spełnione następujące przesłanki: (i) umowę najmu zawarto na czas oznaczony, (ii) umowa najmu ma datę pewną oraz (iii) przedmiot najmu został wydany najemcy. Aby zatem uchronić się

risk of the termination of the lease agreement by purchasers of the office building it is necessary to obtain a relevant annotation by notary public – the certified date.

If the above requirements are met and under the condition that the lessee has complied with the provisions of the contract, in particular has used the office premises in accordance with its intended purpose and has no rent arrears, the permanence of the lease is fully guaranteed. The only possibility to terminate this kind of agreement is to use rather specific powers of the liquidator during insolvency proceedings or of the purchaser of a property in the case of court enforcement proceedings.

Extension of lease

In principle, the possibility to extend the term of the agreement should be in the interest of both parties. For the landlord, it is simply more cost-effective to retain the current lessee. Therefore, it might be worthwhile to negotiate additional funds necessary to perform fit-out works or conduct repair works within the premises from the landlord when extending the agreement, as the landlord would have to bear these costs for a new lessee anyway. The continuation of the lease is favourable to lessees as well, because there is no need to look for a new location and bear the search costs, negotiate new terms of the lease and pay for the removal and address change.

Therefore, it is in the lessee's interest to ensure that the agreement contains a provision on extending the lease. This provision shall be formulated so as to ensure that upon the lessee's request to the



cjach jak Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Katowice, Poznań czy Łódź. Zaczęło się od przełomowych transakcji – umów najmu podpisanych przez m.in. HP i Credit Suisse we Wrocławiu, Shell, State Street w Krakowie czy Infosys w Łodzi kilka lat temu. To właśnie te transakcje sprawiły, że sektor nowoczesnych usług dla biznesu zaczął być postrzegany jako strategiczny najemca biur poza stolicą. Biur głównie szukają inwestorzy instytucjonalni z Niemiec oraz Stanów Zjednoczonych. Rekordową transakcją zanotowaną w 2014 r. okazało się wynajęcie powierzchni liczącej 16,4 tys. mkw. przez HP Global Business Center we wrocławskim budynku Dominikański. Z kolei Infosys przedłużyła umowę w Łódzkim kompleksie Infosys Green Horizon o ponad 21 tys. mkw. (w tym ok. 3,8 tys. mkw. dodatkowej powierzchni). W miastach regionalnych w sektorze BPO/SCC przoduje dziś Kraków i Wrocław. W dalszej kolejności: Łódź, Poznań, Katowice oraz Trójmiasto. – Wynika to przede wszystkim z potencjału i skali tamtejszych rynków pracy. To główne ośrodki akademickie w Polsce, które oferują stały dostęp zarówno do świeżo upieczonych absolwentów, jak i specjalistów z kilkuletnim doświadczeniem. Miasta te charakteryzują sprzyjający klimat do prowadzenia międzynarodowego biznesu, dobre położenie i rozwinięta infrastruktura transportowa – samochodowa, kolejowa czy lotnicza, ale także biurowa. Dzięki

It all begun with milestone lease agreements signed a few years ago by HP and Credit Suisse in Wrocław; Shell, State Street in Kraków or Infosys in Łódź. It was these transactions that allowed the modern business services sector to be treated as a strategic office tenant outside Warsaw. Offices are sought after mostly by institutional investors from Germany and the US. A record-breaking transaction in 2014 was the lease of 16,400 sqm by HP Global Business Center in the “Dominikański” building in Wrocław. On the other hand, Infosys has prolonged the agreement in Infosys Green Horizon in Łódź for over 21,000 sqm (including around 3,800 sqm of additional space). Kraków and Wrocław are the leading regional capitals in the BPO/SCC sector. They are followed by: Łódź, Poznań, Katowice and Tri-City. “This is the result of their potential and the scale of the labour market there. They are major academic centres in Poland which offer constant access to both fresh graduates as well as specialists with a few years of experience. Those cities are characterised by a climate that favours running an international business, good location and well-developed transport (vehicle, railway, airway) as well as office infrastructure. This combination makes them an attractive destination for firms from the business services sector, which, in turn boost the development

Biurowiec Dominikański, Wrocław



Kontrolowanie jakości procesu zarządzania obiektem biurowym

Controlling the quality of the office property management services

Branża nieruchomości biurowych jest bardzo dynamiczna. W kontekście ostatnich wydarzeń gospodarczych, które związane były z nadużyciami, pojawia się coraz więcej nacisków ze strony organów regulacyjnych, inwestorów i kredytodawców, aby w większym stopniu koncentrować swoją uwagę na jakości infrastruktury operacyjnej.

Office property branch is very dynamic. Given recent economic events connected with several high profile incidents of fraud, the pressure from regulators, investors and lenders is more visible to increase the real estate industry focus on the quality of the operational infrastructure.



Katarzyna Twarowska, Dyrektor, Dział Audytu, Liderka Rynku Nieruchomości w Dziale Audytu na kraje Centralnej i Południowo-Wschodniej Europy, EY

Director, Assurance Real Estate Group Leader of Central and South-East Europe, EY

Marta Hejak, Senior Menedżer, Dział Audytu, EY
Senior Manager, Audit Department, EY

W związku z tym właściciele nieruchomości coraz częściej zlecają wyspecjalizowanym dostawcom zewnętrznym, zwanym Podmiotami Świadczącymi Usługi [ang. „Service Organisations”], wykonywanie zadań w obrębie takich obszarów działalności gospodarczej, jak księgowość, zarządzanie kadrami, informatyka, a także zarządzanie nieruchomościami. Nieskuteczne procesy, słabe mechanizmy kontroli oraz brak nadzoru przestały być akceptowalne. Zarządy, komitety audytu, analitycy, organy regulacyjne i kadra kierownicza wymagają obecnie większej odpowiedzialności, przejrzystości oraz lepszego zarządzania ryzykiem. Liderzy

As a result, the property owners to a significant extent have been outsourcing of the business functions, such as accounting, human resources, property management and information technology, to the specialized third party providers, known as Service Organizations. Ineffective processes, poor controls and a lack of governance are no longer acceptable. Boards, audit committees, analysts, regulators and executive management are demanding greater accountability, transparency and management of enterprise risk. Consequently, industry leaders are increasing their focus on practices that ensure a readily access to

czyt oznacza, że inwestycja nie zwróci się i należy zaniechać realizacji takiego projektu. Nasze kalkulacje mogą również sygnalizować, że bardziej efektywnym kosztowo rozwiązaniem będzie postawienie nowego budynku zamiast renowacja i prowadzenia dotychczasowej działalności. Może to być spowodowane na przykład wysokimi kosztami dostosowania technicznego obiektu do nowych standardów i oczekiwań najemców, które mogą przekroczyć wartość przeprowadzenia zupełnie nowej inwestycji.

Środki na sfinansowanie rewitalizacji budynku mogą pochodzić z kilku źródeł. Do kluczowych należą fundusze pochodzące z czynszów od najemców, zaciągnięcie bankowego kredytu lub rozszerzenie już udzielonej pożyczki na zakup nieruchomości o nowe zobowiązanie. Przy założeniu stabilnych przepływów pieniężnych i zgromadzeniu wystarczających środków dobrym sposobem może być także skorzystanie z oszczędności. Sięgając do własnej kieszeni, możemy na przykład zrealizować część pracy, m.in. modernizację oświetlenia, co ograniczy późniejsze zadłużenie wobec zewnętrznych podmiotów, np. banków.

ants, obtaining a bank loan or extending the already granted loan to purchase the property. If cash flows are stable and it is possible to gather enough funds, it might be a good idea to use savings. We can use our own funds to perform some of the works, such as the modernisation of a lighting system, which will reduce future debt to external entities, e.g. banks.

Commercialisation is they key to profits

The process of commercialisation of a facility is one of the most important elements of the management strategy, which may decide whether our undertaking pays off or turns out to be unsuccessful. The process should start with an estimation of the purchasing power of potential clients and becoming familiar with their shopping habits. Next, a thorough analysis of the market we operate in should be conducted. This will allow to discover strong and weak points of other buildings with a similar profile and to better define our competitive advantage to make us stand out against the backdrop of the competition.

Roczna podaż powierzchni biurowej

Annual supply of office space

Miasto City	Oddana powierzchnia I–III kw. 2014 Delivered space Q1-Q3 2014	Planowana powierzchnia w IV kw. 2014 (w mkw.) Planned Q4 2014 (sqm)	Podaż 2014 Supply 2014
Warszawa	249 791	73 001	322 792
Kraków	84 294	33 486	117 780
Wrocław	28 730	51 121	79 851
Katowice	31 382	30 070	61 452
Trójmiasto Tricity	42 729	0	42 729
Poznań	9 800	14 489	24 289
Lublin	8 825	2 000	10 825
Szczecin	6 400	2 490	8 890
Łódź	2 500	0	2 500
suma total	464 451	206 657	671 108

wiedzące to miejsce. Dodatkowo prowadzimy prace nad przearanżowaniem istniejących już w kompleksie terenów zielonych, tak aby były one jeszcze bardziej otwarte dla pracowników i mieszkańców stolicy – kończy prezes zarządu Centrum Bankowo-Finansowego Nowy Świat SA.

Również powstająca przy ul. Karolkowej 30 inwestycja Karolkowa Business Park będzie oferować swoim najemcom wyjątkowe przestrzenie. Inwestor zapowiada powstanie oryginalnych zielonych tarasów o powierzchni ok. 3169 mkw., znajdujących się na różnych piętrach. Kolejnym przykładem biurowca, który najemców i gości przywita wewnętrznym, zielonym dziedzińcem, jest mieszczący się przy Alejach Jerozolimskich Oxygen Park.

Nie tylko Warszawa

Nie samą stolicą Polski rynek nieruchomości biurowych stoi. Deweloperzy inwestują w najnowocześniejsze biurowce z wyjątkowymi ogrodami i atriami również w innych miastach. Przykładem może być chociażby zrealizowany w Poznaniu przez Skanska Property Poland kompleks Malta House. Jest to pierwszy biurowiec w Poznaniu, który uzyskał certyfikat środowiskowy w systemie LEED na najwyższym, platynowym poziomie, a najemcy budynku mogą korzystać z ogrodu na patio oraz tarasu widokowego na dachu. Ponadto zachętą do odwiedzenia i pozostania na dłużej w Malta House jest sąsiedztwo Jeziora Maltańskiego.

Z kolei Echo Investment buduje we Wrocławiu West Gate, który również będzie oferował swoim najemcom wygodne miejsca odpoczynku na powietrzu. Jak twierdzi deweloper, zielony w realizowanych przez nich biurowcach to nie tylko kolor, ale także (a może raczej przede wszystkim) różnego rodzaju rozwiązania ekologiczne.

Zielone wygrywa

Odwracając słowa polskiego przysłowia, to dobre jest wrogiem lepszego. Dlatego, jeśli mamy do wyboru nowoczesny biurowiec, doskonale położony i świetnie skomunikowany, lub takiż sam, ale posiadający wyjątkowe patio czy inną zieloną przestrzeń zaaranżowaną w ramach projektu, prawdopodobnie wybierzemy tę drugą lokalizację. Fontanna, ławeczka czy żywa roślinność to zatem doskonała broń przeciwko coraz liczniejszej konkurencji na rynku nieruchomości komercyjnych. Takim miejscem warto wojować! ■

eas,” she says, “the urban square to be developed next to the office building is going to offer some unique solutions, which will positively surprise the visitors. Additionally, we are in the middle of works on re-arranging the already existing green areas within the complex, so as to make them more open to employees and inhabitants of Warsaw,” concludes the CEO of Centrum Bankowo-Finansowe Nowy Świat SA.

Another project to offer its tenants exceptional green spaces is being developed at ul. Karolkowa 30 – Karolkowa Business Park. The investor has announced that it will include 3,169 sqm of unique green terraces located on different floors. Yet another example of an office building that will welcome its tenants and visitors with a green yard is Oxygen Park in Aleje Jerozolimskie.

Not only Warsaw

The office market is not limited to Warsaw. Developers invest in the most modern office buildings with exceptional gardens and atria in other cities as well. Serving as an example, there is the Malta House complex in Poznań, developed by Skanska Property Poland. It is the highest building in Poznań to obtain a LEED certificate with the highest Platinum rating. Its tenants can use a patio garden and a rooftop viewing terrace. What also encourages to visit and stay longer at Malta House is the close vicinity of Maltańskie Lake.

Echo Investment, on the other hand, is building West Gate in Wrocław, which will also offer its tenants comfortable open-air rest places. According to the developer, ‘green’ in their buildings is not just a colour but rather a set of used environmentally-friendly solutions.

Green wins

Paraphrasing a Polish proverb, good is the enemy of better. Therefore, if we have to choose between a modern, excellently located and communicated office building and the same building, but with a unique patio or another form of green space being a part of the project, we are more likely to select the latter. A fountain, a bench or vegetation is an excellent weapon to use against the ever increasing competition in the commercial real estate market. ■