

Dwubiegunowość przestrzeni biurowej w Warszawie - porównanie Centralnego i Mokotowskiego Obszaru Biznesu

Maciej Smętkowski

Dorota Celińska-Janowicz

*Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych (EUROREG),
Uniwersytet Warszawski*

w: A. Wolaniuk (red.): Centra i peryferie w okresie transformacji ustrojowej, XXVII
Konwersatorium Wiedzy o Mieście, Łódź, s. 205-216

ISBN 978-83-7969-554-6

Preferowany sposób cytowania: Smętkowski Maciej, Celińska-Janowicz Dorota (2014)
Dwubiegunowość przestrzeni biurowej w Warszawie – porównanie Centralnego i
Mokotowskiego Obszaru Biznesu [w:] A. Wolaniuk (red.): Centra i peryferie w okresie
transformacji ustrojowej, XXVII Konwersatorium Wiedzy o Mieście, Łódź, s. 205-216

Maciej SMĘTKOWSKI
Dorota CELIŃSKA-JANOWICZ

Uniwersytet Warszawski
Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych (EUROREG)
msmetkowski@uw.edu.pl
d.celinska@uw.edu.pl

DWUBIEGUNOWOŚĆ PRZESTRZENI BIUROWEJ W WARSZAWIE - PORÓWNANIE CENTRALNEGO I MOKOTOWSKIEGO OBSZARU BIZNESU

1. Wstęp

Zmiany struktury gospodarczej obszarów metropolitalnych, w szczególności wzrost znaczenia sektora usług dla przedsiębiorstw, spowodowały wyraźny wzrost popytu na nowoczesne powierzchnie biurowe w głównych ośrodkach miejskich. Największe przedsiębiorstwa oraz obsługujące je firmy świadczące usługi finansowe, doradcze, reklamowe i teleinformatyczne, jak również koncerny medialne potrzebują wysokiej jakości biur dostosowanych do ich specyficznych potrzeb. Część z tych podmiotów decyduje się na budowę własnych siedzib, jednak większość korzysta z powierzchni wynajmowanych lub nabywanych od deweloperów na rynku wtórnym. Wśród czynników decydujących o wyborze miejsca lokalizacji (poza ceną najmu) dużą rolę odgrywają: dostępność transportowa, dostępność dla klientów, standard budynku (w tym powierzchnie o charakterze reprezentacyjnym), a także walory estetyczne i prestiż danego miejsca (por. WILK 2001). Wszystkie te elementy kształtowane są w znacznej mierze przez lokalizację danego obiektu biurowego w strukturze funkcjonalno-przestrzennej miasta.

Ostatnio opublikowano wiele prac wskazujących na wzrost policentryczności obszarów metropolitalnych w krajach wysokorozwiniętych, w tym

w Europie (np. HALL, PAIN, red. 2006), a na trwałość tego zjawiska wskazują również modele teoretyczne (FUJITA, THIESSE 2002). Wzrost znaczenia lokalizacji poza centralnym obszarem biznesowym (nazywanych często „drugorzędnymi” – ang. *secondary business district*) ma liczne przyczyny. W świetle teorii renty miejskiej (ALONSO 1964), najbardziej atrakcyjne dla najemców są lokalizacje centralne, które jednak są jednocześnie najdroższe. W efekcie poprawa dostępności obszarów peryferyjnych, np. na skutek budowy nowej infrastruktury transportowej (metro, obwodnica), może skutkować przekształceniem monocentrycznej struktury miasta w kierunku modelu policentrycznego (zob. HARRIS, ULLMAN 1945). Współcześnie sprzyja temu również rozwój technologii teleinformatycznych i wzrost znaczenia kontaktów przy wykorzystaniu Internetu (np. CAIRNCROSS 1997). Ponadto dogęszczanie zabudowy na obszarze centralnym może prowadzić do wystąpienia licznych negatywnych efektów zewnętrznych, np. w postaci większego zatłoczenia i pogorszenia dostępności transportowej, które mogą być niewystarczająco kompensowane przez efekty pozytywne związane z ułatwionymi kontaktami twarzą w twarz (*face-to-face*). Problemem może być też brak odpowiednich działek do zabudowy i konflikty przestrzenne z innymi funkcjami (np. mieszkaniową).

Wzrost znaczenia lokalizacji poza centrum miasta wpisuje się również w cykl rozwoju miasta, który zakłada wystąpienie dekoncentracji przestrzennej ludności w postaci suburbanizacji i/lub kontrurbanizacji. W efekcie lokalizacje pozacentralne mogą być lepiej dostępne dla mieszkańców atrakcyjnych obszarów podmiejskich. W skrajnej postaci może to prowadzić również do dekoncentracji miejsc pracy, które przenoszą się do strefy zewnętrznej metropolii, co jak dotychczas można obserwować głównie w Stanach Zjednoczonych (zob. np. CERVERO 1998).

Lokalizacja obiektów biurowych nie jest oczywiście procesem wyłącznie spontanicznym i jest/może być w różnym stopniu regulowana polityką przestrzenną władz miasta (np. FRANZEN HALLEUX 2004). Polityka ta, przyjmując formę planów zagospodarowania określających zarówno funkcje, jak też intensywność i wysokości zabudowy, pozwala na kontrolowanie decyzji lokalizacyjnych inwestorów. Jednocześnie, w strategiach rozwoju miasta i obszaru metropolitalnego często dąży się do osiągnięcia „skoncentrowanej dyspersji”, zakładającej powstawanie alternatywnych względem centrum miasta obszarów skupisk działalności gospodarczej, w odpowiedzi na spontaniczne procesy dekoncentracji.

Zwraca się też uwagę na to, że obszary koncentracji przestrzeni biurowej położone poza centrum są z reguły odmienne (przynajmniej pod pewnymi względami) od tradycyjnego centralnego obszaru biznesu (CAPELLE-BLANCARD, TADJEDDINE 2010, VAN CRIEKENGEN i in. 2007, BUISSON, MIGNOT,

AGUILERA-BELANGER 2001, PHILIPPE, LEO, BOULIANNE 1999). W szczególności podkreśla się, że centrum wciąż zachowuje swój prestiż, co w większym stopniu może skłaniać do lokalizacji oddziałów firm nastawionych na obsługę klientów (ang. *front office*). Natomiast tańsze obszary poza centrum są z reguły miejscem lokalizacji usług o charakterze „rutynowym”, które nie wymagają bezpośredniej interakcji z klientem (ang. *back office*). W efekcie dostępność transportowa w pierwszym przypadku bardziej istotna jest z perspektywy klientów, podczas gdy w drugim – z perspektywy pracowników. Ponadto w pierwszym przypadku dostępność zdeterminowana jest bardziej przez transport szynowy (metro, kolej), a w drugim – przez samochodowy (autostrada, obwodnica). Dlatego w centrum można spodziewać się silniej rozwiniętych sektorów finansowych i bankowych, natomiast na peryferiach – technologii teleinformatycznych, w którym to sektorze bezpośrednie kontakty z klientami nie są już tak istotne. Teoretycznie takie zróżnicowanie powinno się przekładać również na większe znaczenie funkcji kontrolno-zarządczych w centrum, a rutynowych – na obszarach peryferyjnych. W rezultacie centralny obszar biznesowy cechować powinna większa dywersyfikacja działalności, zaś obszary pozacentralne – większa specjalizacja.

Przedstawiona charakterystyka centralnego obszaru biznesowego i drugorzędnych centrów biznesowych jest ogólna i uwzględnia jedynie najważniejsze wymiary ich zróżnicowań. Wyniki badań empirycznych (głównie zagranicznych) wskazują na znaczną wewnętrzną różnorodność, przede wszystkim drugiej z tych kategorii. W zależności od lokalizacji lub dominujących na danym obszarze funkcji (rodzajów działalności) wyróżnić można kilka rodzajów obszarów biznesowych. Poniżej przedstawiono trzy wybrane typologie: różne rodzaje miast brzegowych według J. GARREAU z 1991 r., nawiązującą do niej propozycję P. HALLA (1999) oraz podział obszarów biznesu będący wynikiem badań przeprowadzonych w ramach projektu COMET z 2007 r.

Mimo że w swoich badaniach J. GARREAU (1991) nie skupiał się jedynie na funkcjach biurowych i obszarach biznesowych, lecz badał procesy urbanizacyjne w szerszym ujęciu, to jednak zaproponowaną przez niego typologię miast brzegowych¹ można odnieść także do pozacentralnych obszarów biznesowych. Głównym czynnikiem różnicowania poszczególnych rodza-

¹ Miasta brzegowe, zgodnie z definicją J. GARREAU (1991), charakteryzują się następującymi cechami: powierzchnia biurowa na poziomie minimum 5 mln stóp kwadratowych (około 465 tys. m²), powierzchnia handlowa na poziomie minimum 600 tys. stóp kwadratowych (około 55,7 tys. m²), przewaga ilościowa miejsc pracy nad funkcją mieszkaniową (więcej miejsc pracy niż sypialni), postrzeganie przez mieszkańców jako jedno miejsce (ośrodek) umożliwiające zaspokojenie wszystkich potrzeb mieszkańców, młody wiek (pierwsze cechy miejscowości powinny być zauważane nie wcześniej niż 30 lat temu).

jów miast brzegowych (w postaci jednego z trzech wyróżnionych typów) była rola, jaką w jego powstaniu odgrywał transport. I tak miasta brzegowe w historycznym centrum, ale poza jego rdzeniem (typu „*uptowns*”), były wynikiem przekształceń dokonujących się w bezpośrednim sąsiedztwie starego centrum miasta, w terenach ukształtowanych jeszcze przed intensywnym rozwojem motoryzacji indywidualnej. Z kolei miasta brzegowe narastające (typu „*boomers*”) powstawały zazwyczaj w pobliżu skrzyżowań dróg szybkiego ruchu, a czynnikiem inicjującym ich powstanie było z reguły centrum handlowe. Odmienny charakter ma natomiast trzeci typ miast brzegowych – powstałych na surowym korzeniu (typu „*greenfield*”), które rozwijały się na podstawie planu, z reguły w zewnętrznej strefie obszaru metropolitalnego (często w bliskim sąsiedztwie lotniska).

P. HALL (1999) wyróżnił sześć typów obszarów biznesowych. Pierwsze trzy z nich odnoszą się do rdzeniowego obszaru biznesu: tradycyjny, drugorzędny i trzeciorzędny, a dwa to rodzaje miast brzegowych: zewnętrzne bliższe i dalsze. Szóstym były rozproszone wyspecjalizowane skupiska aktywności gospodarczej. Typologia ta oparta jest w znacznej mierze na kryterium lokalizacyjnym i odnosi się przede wszystkim do największych obszarów metropolitalnych. Stosunkowo słabiej uwzględnione są w niej natomiast elementy funkcjonalne, które z kolei stanowią istotny element ostatniej ze wspomnianych typologii² (CRIEKENGEN VAN, BACHMANN, GUISET, LENNERT 2007). Według niej można wyróżnić, po pierwsze, obszary koncentracji o lokalizacji centralnej (polityczne, biznesowe – kontrolno-zarządcze i technologiczno-kreacyjne oraz kulturalno-handlowe), po drugie skupiska położone w centrum miasta lub na jego obrzeżach (masowej konsumpcji oraz edukacji i wiedzy), jak również takie, dla których charakterystyczna jest lokalizacja peryferyjna, w pobliżu szlaków lub węzłów transportowych (logistyczne i lotnicze).

Na tym tle celem niniejszej pracy jest analiza rozwoju powierzchni biurowej w Warszawie, w szczególności pod względem przestrzennego rozmieszczenia obiektów biurowych, w tym porównanie Centralnego i Mokotowskiego Obszaru Biznesu zarówno pod względem wielkościowym (powierzchnia najmu), jak i funkcjonalnym. W badaniach wykorzystano dane Warsaw Research Forum³, uzupełnione o wyniki ankiety przeprowadzonej wśród najemców wybranych obiektów biurowych. Pozwoliło to zidentyfi-

² Badania empiryczne przeprowadzono w następujących metropoliach: Amsterdamie, Barcelonie, Berlinie, Brukseli, Kopenhadze, Strasburgu i Wiedniu.

³ Warsaw Research Forum (WRF) od 2000 r. skupia firmy analityczne i doradcze funkcjonujące na warszawskim rynku nieruchomości komercyjnych, tj. CB Richard Ellis, Cushman & Wakefield, DTZ, Jones Lang La Salle, Colliers International i King Sturge. Raz na kwartał WRF publikuje raporty dotyczące warszawskiego rynku nieruchomości biurowych.

kować najważniejsze różnice i podobieństwa obu obszarów w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej, jak również czynniki brane pod uwagę przy wyborze miejsca lokalizacji przez badane podmioty. Analizą objęto lata 1997–2013, a w ujęciu przestrzennym wykorzystano rejonizację⁴ opracowaną przez Warsaw Research Forum oraz wchodzące w jego skład firmy konsultingowe.

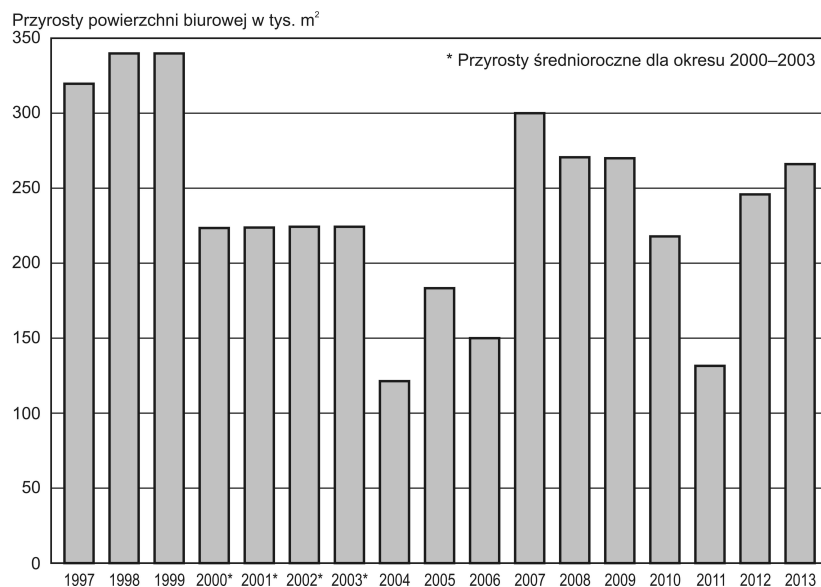
2. Rozwój przestrzeni biurowej Warszawy

W objętym badaniem okresie nowoczesna powierzchnia biurowa w Warszawie wzrosła z 0,4 mln m² do około 4,1 mln m². Najintensywniejsze przyrosty cechowały koniec lat 90., zaś między 2003 a 2013 r. powierzchnia ta uległa podwojeniu (z 2 do 4 mln m²) (rys. 1). Widoczne na wykresie roczne przyrosty nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie (średnio po 250 tys. m² rocznie) cechowały się przy tym wyraźną cyklicznością: okresy wysokiej podaży (ok. 300 tys. m²) przeplatane były okresami spowolnienia na rynku nieruchomości biurowych, kiedy do użytku oddawano około 150–200 tys. m² nowych biur. Warto przy tym zauważyć, że wpływ ostatniego spowolnienia gospodarczego w 2008 r. uwidocznił się właściwie niemal wyłącznie w 2011 r.

W ujęciu przestrzennym wyraźnie widoczna jest dwubiegunowość rozmieszczenia przestrzeni biurowej w Warszawie. Obok centralnego obszaru biznesowego, rozwijającego się szczególnie dynamicznie w latach 90. XX w. (ŚLESZYŃSKI 2004), w pierwszej dekadzie XXI w. coraz wyraźniej zaczął wykształcać się drugi obszar koncentracji powierzchni biurowej – Mokotowski Obszar Biznesu (MOB), obejmujący poprzemysłowe obszary Służewca Przemysłowego. Wieloletni dynamiczny przyrost powierzchni biurowej w rejonie MOB (w latach 2005–2013 z 0,4 do 1,2 mln m²), w połączeniu ze znacznie mniejszą aktywnością inwestycyjną w centrum Warszawy (wzrost z 1 mln w 2005 do 1,3 mln m² w 2013 r.), doprowadziły do sytuacji, w której w 2013 r. powierzchnia nowoczesnych biur na Mokotowie osiągnęła poziom zbliżony do tego cechującego centrum stolicy (rys. 2).

Jednocześnie łączna powierzchnia nowoczesnych biur w pozostałych rejonach Warszawy wyniosła około 1,7 mln m², przy czym aż 0,7 mln m² przypadało na obszar Okęcie–Aleje Jerozolimskie, sąsiadujący od zachodu z MOB. „Krajobraz biurowy” stolicy cechuje zatem, oprócz dwubiegunowości, także wyraźny rozwój powierzchni biurowych w południowo-zachodnich

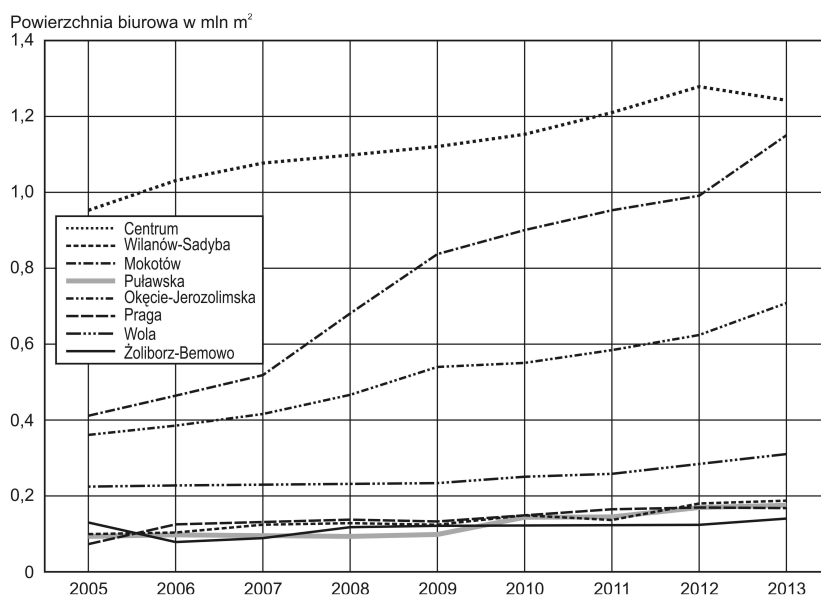
⁴ Rejonizacja ta (przedstawiona na rys. 3), choć nie pokrywa się z podziałem dzielnicowym stolicy, w wystarczający sposób oddaje odmienny charakter poszczególnych obszarów miasta pod względem ich roli na rynku powierzchni biurowej.



RYSUNEK 1. Roczne przyrosty powierzchni biurowej w Warszawie w latach 1997–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. SMĘTKOWSKI (2009)

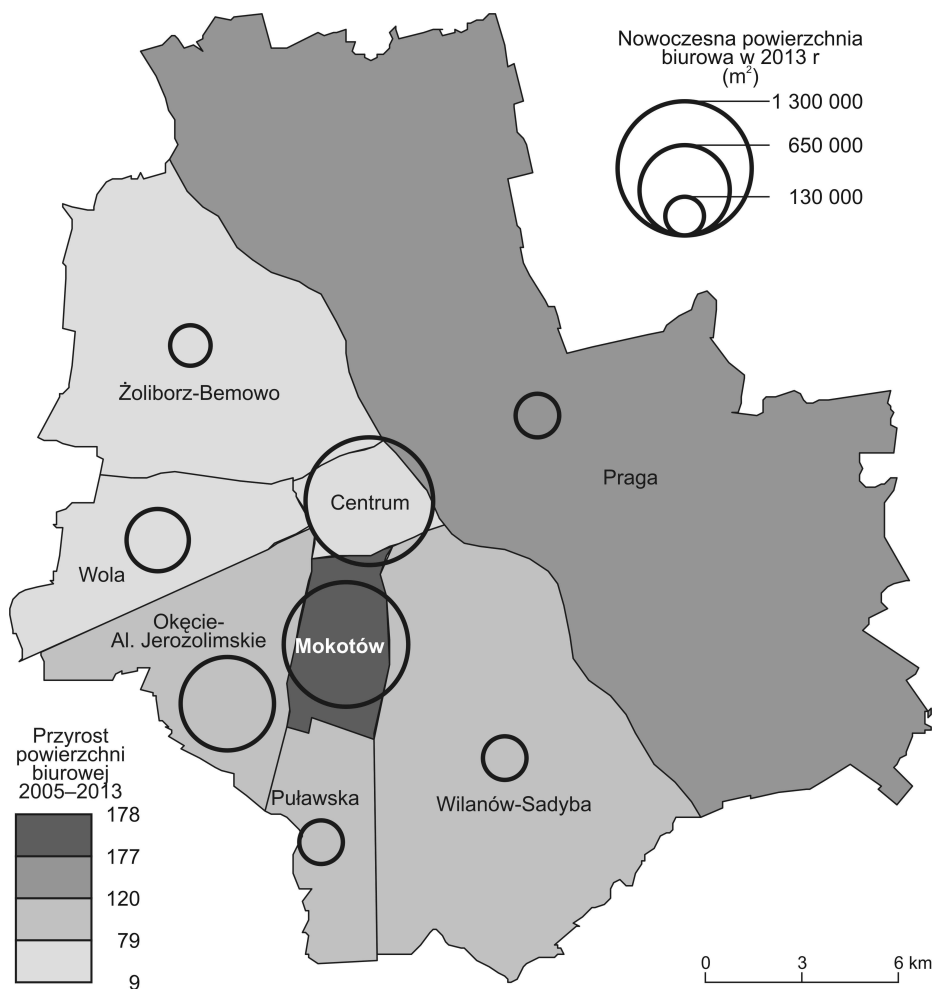
i Warsaw Research Forum (2005–2013)



RYSUNEK 2. Skumulowana powierzchnia biurowa według rejonów Warszawy w latach 2005–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. SMĘTKOWSKI (2009)

i Warsaw Research Forum (2005–2013)



RYСУNEK 3. Rozmieszczenie powierzchni biurowej w Warszawie według rejonów
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WRF

rejonach miasta (wysoki przyrost w przypadku warszawskiej Pragi wynika z efektu niskiej bazy) (rys. 3). Jest to kontynuacja tendencji przedstawionych przez M. SMĘTKOWSKIEGO (2009), a zidentyfikowanych na podstawie analizy punktowych lokalizacji biurowców według stanu w 2008 r. Wyniki te wskazują także na większe skupienie przestrzenne nowych inwestycji w Mokotowskim Obszarze Biznesowym przy ich większym rozproszeniu w obszarze centralnym.

3. Porównanie dwóch najważniejszych obszarów biznesowych stolicy

Do badań empirycznych wybrano obiekty biurowe położone w dwóch najważniejszych obszarach biznesowych stolicy, tj. Centralnym (COB) i Mokotowskim (MOB) Obszarze Biznesu⁵. Na pierwszym obszarze badanie objęło firmy, które miały siedziby w biurowcach: Warsaw Towers, Ilmet, Orco oraz Kaskada, natomiast w MOB – firmy zajmujące obiekty Cirrus, Antares i Topaz. Ogółem zbadano 20 firm zlokalizowanych w budynkach położonych w COB i 30 firm z MOB. Ta niewielka próba, wynikająca z niskiej stopy zwrotu ankiet powoduje, że uzyskane wyniki mają w pewnej mierze charakter sondażowy, choć większość przedstawionych poniżej różnic jest istotna statystycznie.

Badaniem objęto z reguły firmy małe, zatrudniające do 50 osób w całym kraju (15 z COB i 14 z MOB). W przypadku MOB większy był odsetek przedsiębiorstw średnich (8) i dużych, zatrudniających powyżej 250 pracowników (6). W badanych jednostkach organizacyjnych z reguły nie pracowało więcej niż 50 pracowników (17 firm w COB i 21 firm w MOB). Udział w całkowitym zatrudnieniu tych firm w Polsce wynosił średnio 60% w przypadku dziewięciu firm z COB i około 40% w przypadku 18 firm z MOB. Według deklaracji firm, przeciętna powierzchnia przypadająca na jednego pracownika wynosiła około 20 m² – w granicach 3–60 m². Z kolei na jedno miejsce parkingowe będące w dyspozycji przedsiębiorstwa przypadało około sześciu pracowników w COB i trzech pracowników w MOB.

Na podstawie profilu działalności zbadanych firm można zauważyć, że zarówno w COB, jak i w MOB przeważały firmy lub oddziały przedsiębiorstw o charakterze usługowym. Liczba oddziałów stanowiących zarządy przedsiębiorstw produkcyjnych wynosiła pięć (na 20) w przypadku COB i 11 (na 30) w MOB. Do najważniejszych branż reprezentowanych przez firmy, które wzięły udział w badaniu, należały doradztwo (5 w MOB i 6 w COB), a także obsługa rynku nieruchomości (3 z COB) oraz usługi finansowe i ubezpieczeniowe (6 z MOB).

Znaczna liczba zbadanych jednostek organizacyjnych odgrywała rolę central (8 na 20 w COB i 11 na 30 w MOB). Z reguły centrale te obsługiwały inne regiony Polski (odpowiednio 5 i 8), choć w przypadku MOB duży był również udział firm położonych w obszarze metropolitalnym Warszawy (7, podczas gdy w COB tylko 2). Bardzo mało firm (2 COB i 4 MOB) miało natomiast swoje oddziały zagraniczne.

⁵ Badania terenowe przeprowadzili w 2008 r. studenci EUROREG w wybranych obiektach biurowych zlokalizowanych w COB i MOB.

Pozostałe oddziały stanowiły z reguły filie innych przedsiębiorstw (12 na 20 z COB i 15 na 30 z COB). W tym przypadku między obszarami biznesowymi widoczna była wyraźna różnica polegająca na tym, że o ile w przypadku lokalizacji centralnej były to wyłącznie koncerny zlokalizowane za granicą, to w przypadku MOB pięć z nich pełniło funkcje pomocnicze w stosunku do central zlokalizowanych w Warszawie, a jedna – w innych regionach Polski.

Intensywne powiązania w ramach struktur organizacyjnych przedsiębiorstw znalazły potwierdzenie w rodzaju klientów obsługiwanych przez badane jednostki organizacyjne. Połowa z oddziałów zlokalizowanych w MOB zadeklarowała, że świadczy usługi na rzecz innych jednostek danego przedsiębiorstwa, przy jednoczesnym braku tego typu wskazań w przypadku COB. Ponadto bardziej widoczne były powiązania w ramach sektora usługowego, niż usługi świadczone na rzecz zakładów produkcyjnych (prawie dwukrotnie więcej wskazań: 13 do 5 w COB i 19 do 12 w MOB). Względnie rzadko notowano firmy obsługujące wyłącznie klientów z branży przemysłowej (4 firmy z MOB).

Dość wyraźna różnica między COB i MOB dotyczyła lokalizacji klientów, którzy mieli siedziby przede wszystkim w Warszawie i w jej najbliższych okolicach w przypadku firm wynajmujących biura w COB, podczas gdy w przypadku firm z MOB równie często były to przedsiębiorstwa położone w innych regionach kraju. Natomiast nieznacznie większym stopniem internacjonalizacji kontaktów cechowały się firmy działające w COB – 40% z nich miało klientów zagranicznych, podczas gdy w MOB tylko 27% (8 na 30) miało takich klientów.

Dominującym sposobem kontaktów z klientami, zarówno wśród firm zlokalizowanych w COB, jak i w MOB, było przesyłanie informacji drogą elektroniczną (odpowiednio 60% i 70% wskazań). Istotną różnicą było obsługiwanie przez firmy z MOB klienta na miejscu w biurze (53% wobec 25% w przypadku COB), podobnie jak obsługiwanie klientów w sposób tradycyjny, przy wykorzystaniu telefonu i poczty (57% wobec 7%). Z kolei zbadane firmy z COB częściej wysyłały konsultantów bezpośrednio do klienta – 55% wskazań wobec 43% w MOB.

W części badań dotyczącej czynników lokalizacyjnych wzięły udział te firmy, które zmieniły swoją siedzibę w ostatnich trzech latach (8 firm z COB i 13 firm z MOB), lub planowały taką przeprowadzkę (2 firm z COB i 3 firm z MOB). W przypadku COB pięć firm zmieniło lokalizację w ramach Śródmieścia, dwie przeniosły się z Mokotowa i Ochoty, a jedna do centrum Warszawy trafiła z Poznania. Inaczej wyglądała sytuacja w przypadku MOB, gdzie tylko cztery firmy zmieniły lokalizację w ramach dzielnicy. Pozostałe trzy przeniosły się z Centrum, cztery z Ochoty lub Włoch, a jedna z Pragi

Południe. Badane firmy z reguły nie miały planów związanych ze zmianą miejsca lokalizacji, a te firmy, które wskazywały taki zamiar, poszukiwały odpowiednich biur w tym samym obszarze biznesowym.

Niewielka próba, tj. 10 firm z COB i 14 z MOB, pozwala tylko w pewnej mierze zarysować najważniejsze czynniki wyboru obecnej lub przyszłej lokalizacji. Dla firm w COB największe znaczenie miało położenie w ścisłym centrum miasta, które wiązało się z istnieniem odpowiedniej wielkości powierzchni biurowej (4,5 – średnia z ocen w skali od 2 do 5) za cenę (4,1) odpowiadającą standardowi (4,2) oraz prestiż lokalizacji (4,0), ze stosunkowo łatwym dojazdem samochodem osobowym (3,9). Natomiast wśród czynników uznawanych za mniej istotne znalazły się: dostępność miejsc parkingowych dla pracowników i klientów, bliskość zamieszkania pracowników, jak również walory estetyczne otoczenia.

Z kolei firmy zlokalizowane w MOB największą wagę przywiązywały, poza dostępnością powierzchni biurowej (ocena 4,6) w odpowiednim standardzie (4,3) za adekwatną cenę (4,4), także do łatwości dojazdu samochodem osobowym (4,2) oraz dostępności miejsc parkingowych dla klientów i pracowników (4,2).

Najważniejsze różnice w ocenie czynników lokalizacji między firmami z obu badanych obszarów dotyczyły przewagi COB pod względem dostępności do centrum miasta, co przekładało się z jednej strony na prestiż lokalizacji, a z drugiej – na bliskość potencjalnych klientów oraz dostępność podstawowych usług, np. gastronomicznych, co miało jednak mniejsze znaczenie. Z drugiej strony, w MOB zwracano uwagę przede wszystkim na większą dostępność miejsc parkingowych oraz łatwiejszy dojazd samochodem osobowym. Wśród czynników, których ocena nie różniła się w zależności od miejsca lokalizacji firmy, znalazły się: łatwość dojazdu transportem publicznym (3,9), dostępność sal konferencyjnych (3,9), spokój i bezpieczeństwo (3,8), dogodne położenie względem portu lotniczego (3,5), walory estetyczne otoczenia (3,4) oraz bliskość miejsca zamieszkania pracowników (3,1).

4. Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań można wysnuć wniosek nt. zmiany struktury przestrzennej Warszawy pod względem rozmieszczenia powierzchni biurowej. Dynamiczny rozwój lokalizacji pozacentralnych, w tym w szczególności Mokotowskiego Obszaru Biznesu (MOB), doprowadził do wykształcenia układu dwubiegunowego. Ponadto nastąpił ogólny wzrost policentryczności przestrzeni biurowej stolicy, związany z powstawaniem

i rozwojem kolejnych skupisk, zwłaszcza w okolicy Aleje Jerozlimskie-Okęcie. Na podstawie przeprowadzonych badań można wskazać, poza rosnącym znaczeniem Mokotowskiego Obszaru Biznesu w przestrzeni gospodarczej stolicy, również wiele podobieństw między tym skupiskiem przestrzeni biurowej a ścisłym centrum miasta.

Po pierwsze, w wynikach badań nie zauważono większych różnic pod względem branż działalności gospodarczej, reprezentowanych przez najemców badanych budynków biurowych w zależności od miejsca lokalizacji. W szczególności nie stwierdzono (wskazywanej w literaturze przedmiotu) wyraźnej przewagi usług finansowo-ubezpieczeniowych oraz związanych z zarządzaniem nieruchomościami w centralnym obszarze biznesowym. Także różnice pod względem pozycji badanych jednostek w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstw były niewielkie. Niemal wszystkie badane podmioty funkcjonowały w ramach wielooddziałowych przedsiębiorstw, a główną różnicą było to, że firmy z COB były silniej powiązane kapitałowo z zagranicą, w szczególności stanowiąc filie międzynarodowych koncernów.

Badania czynników lokalizacji wykazały, że w przypadku obu obszarów biznesowych najważniejsze czynniki związane są z wielkością, standardem i ceną dostępnych powierzchni biurowych. W firmach położonych w centrum miasta podkreślano znaczenie prestiżu lokalizacji, bliskości klientów oraz dostępności podstawowych usług. Z kolei w firmach, które wybrały MOB, wskazywano na łatwiejszą dostępność miejsc parkingowych oraz dojazd samochodem osobowym. Co interesujące, ocena znaczenia położenia względem portu lotniczego była podobna w obu lokalizacjach, co wynikało prawdopodobnie z porównywalnej dostępności czasowej lotniska Okęcie, mimo bliższego położenia MOB, ale przy niskiej przepustowości układu transportowego.

Podsumowując rozważania przeprowadzone na podstawie omówionych badań stwierdzono stosunkowo duże podobieństwo analizowanych obszarów biznesowych. W dalszej perspektywie należy spodziewać się ich sukcesywnego upodabniania się, zarówno pod względem wielkości dostępnej powierzchni biurowej, rodzaju najemców oraz sposobu ich funkcjonowania, jak również przejmowania kolejnych funkcji przez Mokotowski Obszar Biznesu. Proces ten wymaga przeprowadzenia dogłębnej analizy kosztów-korzyści z perspektywy całego miasta, która powinna skłonić władze publiczne do podjęcia adekwatnych działań minimalizujących te pierwsze i sprzyjających tym drugim.

Bibliografia

- ALONSO W., 1964, *Location and land use: toward a general theory of land rent*, Harvard University Press, Cambridge.
- BUISSON M. A., MIGNOT D., AGUILERA-BELANGER A., 2001, *Métropolisation et polarités intra-urbaines, Le cas de Lyon*, *Revue „d'Économie Régionale & Urbaine”*, (2), s. 271–296.
- CAIRNCROSS F., 1997, *The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives*, Harvard Business School, Cambridge, MA.
- CAPELLE-BLANCARD G., TADJEDDINE Y., 2010, *Heterogeneity of Financial Activities and Urban Location: the case of Paris, 1993–2008*.
- CERVERO R., 1998, *The transit metropolis: a global inquiry*, Island press.
- CRIEKINGEN M. VAN, BACHMANN M., GUISET C., LENNERT M., 2007, *Towards polycentric cities. An investigation into the restructuring of intra-metropolitan spatial configurations in Europe*, *BELGEO*, (1), 31–50.
- FRANZÉN M., HALLEUX J. M., 2004, *Outskirts Dynamics: towards Order or Chaos? European Cities, Insight on Outskirts. Dynamics*.
- FUJITA M., THISSE J.F., 2002, *Economics of Agglomeration. Cities, Industrial Location, and Regional Growth*, Cambridge University Press, New York.
- GARREAU J., 1991, *Edge City: Life on the New Frontier*, Random House LLC.
- HALL P., 1999, *The Future of Cities*, „Computers, Environment and Urban Systems”, (23), s. 173–185.
- HALL P., PAIN K. (red.), 2006, *The polycentric metropolis: learning from mega-city regions in Europe*, Earthscan, London.
- HARRIS C. D., ULLMAN E. L., 1945, *The Nature of Cities*, „Annals of the American Academy of Political and Social Science”, vol. 242, *Building the Future City*, s. 7–17.
- Jones Lang La Salle, *Warsaw City Report Q4, raporty z lat 2012–2013*.
- PHILIPPE J., LEO P. Y., BOULIANNE L.M., 1999, *Services et métropoles: formes urbaines et changement économique*, Editions L'Harmattan.
- SMĘTKOWSKI M., 2009, *Miasto deweloperów?*, [w:] *Warszawa. Czyje jest miasto?*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa, s. 8–88.
- ŚLESZYŃSKI P., 2004, *Kształtowanie się zachodniej części centrum Warszawy*, PAN IGiPZ, Warszawa.
- Warsaw Research Forum, raporty z lat 2005–2011*.
- WILK W., 2001, *Czynniki lokalizacji i rozmieszczenie wybranych usług w Warszawie*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.