

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE



Alternatywa dla własnego lokum

Niebawem posiadanie własnego mieszkania może stracić sens. Dzisiaj jest ono produktem, ale może być także usługą i stylem życia. Jego wynajem będzie niemal tak prosty, jak wypożyczenie samochodu, czy hulajnogi.

Agnieszka Zielińska

Rozwój najmu instytucjonalnego w Polsce nabiera tempa. Zmieniający się styl życia i potrzeba szukania elastycznych i bezpiecznych rozwiązań sprzyja jego rozwojowi. W efekcie polski rynek PRS (Private Rented Sector) znajduje się dzisiaj w fazie dynamicznego wzrostu. Liczba podmiotów inwestujących w ten segment szybko rośnie a Polska postrzegana jest dziś przez inwestorów, jako rynek oferujący znaczne możliwości. Sytuacja związana z pandemią również nie zahamowała jego rozwoju a w rzeczywistości nawet go

przyspieszyła. Obawy o załamanie popytu ze strony indywidualnych nabywców mieszkań spowodowały, że deweloperzy tym chętniej zaczęli rozważać współpracę z inwestorami instytucjonalnymi.

Premia za pierwszeństwo

Definicja najmu instytucjonalnego obejmuje budynki i osiedla mieszkaniowe w całości przeznaczone na wynajem rynkowy, których właścicielem jest podmiot prawny, najczęściej fundusz inwestycyjny. Jeszcze kilka lat temu taki rynek w Polsce praktycznie nie istniał a wiedza na jego temat, podobnie jak liczba działających na nim podmiotów była niewielka. Obecnie w Polsce ten sektor znajduje się w początkowej fazie rozwoju i stanowi zaledwie kilka procent rynku. Dla porównania w krajach Europy Zachodniej jego udział w rynku nieruchomości wynosi od 30 do nawet 80 proc. Potencjał jego rozwoju w Polsce jest więc ogromny. Według ekspertów firmy doradczej CBRE wpływa na to wiele czynników, zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Jednym z nich jest m.in. ro-

snący trend związany z potrzebą elastyczności i zawodowej mobilności a także postępujące zmiany w społecznej mentalności oraz wzrost znaczenia młodego pokolenia na rynku pracy. – Od strony popytu możemy mówić o wzroście mobilności, mniejszym przywiązaniu do własności wśród najmłodszych najemców, niechęci do długotrwałych zobowiązań finansowych, czy wreszcie rosnącej popularności idei współdzielenia, czyli tzw. sharing economy – tłumaczy Marcin Jański, szef sektora inwestycji alternatywnych w CBRE.

Jego zdaniem nie można również zapominać o występującym obecnie zjawisku ograniczonej dostępności kredytów, zwłaszcza dla osób, które nie mogą przedstawić w banku umowy o pracę na czas nieokreślony. Kolejnym istotnym czynnikiem napędzającym rozwój PRS w Polsce jest także rosnące zainteresowanie ze strony inwestorów instytucjonalnych, poszukujących atrakcyj-

nych stóp zwrotu. U deweloperów także rośnie skłonność do realizacji projektów w tym segmencie w celu ograniczenia ryzyka sprzedaży mieszkań indywidualnym nabywcom.

Zdaniem eksperta CBRE polski rynek PRS wyróżnia się także na tle Europy relatywnie wysokimi stopami zwrotu, premiującymi wejście na rynek na wczesnym etapie rozwoju, przy jednoczesnym prawdopodobnym wzroście wartości inwestycji w dłuższym okresie. – Inwestorzy są tego świadomi, podobnie jak dużych możliwości rozwoju i silnych fundamentów polskiego rynku. Mimo to nadal muszą mierzyć się z ryzykiem i ponosić wysiłek znalezienia odpowiednich projektów, biorąc zarazem pod uwagę lokalne uwarunkowania. Przeciętny najemca w Polsce jest inny niż na przykład w Niemczech i będzie także poszukiwał innej oferty – wyjaśnia Marcin Jański.

Wiele modeli inwestowania

Rozwój rynku PRS w Polsce i wzrost zainteresowania zagranicznych inwe-

storów jest zsynchronizowany z ekspansją tego sektora w innych krajach europejskich, takich jak np. Niemcy, czy Wielka Brytania oraz w Stanach Zjednoczonych. Dlatego firmy doradcze i inwestorzy działający w Polsce często sięgają do doświadczeń zdobytych na innych rynkach i wypracowanych tam rozwiązań. W rezultacie na rynku PRS występuje dość duża różnorodność modeli inwestowania, w zależności od uwarunkowań inwestora, dewelopera i konkretnej nieruchomości. – Jako główną klasyfikację możemy przedstawić podział na inwestycje z mieszkaniem budowanymi specjalnie na wynajem (Build to Rent) oraz pozostałe. Obecnie inwestorzy działający na polskim rynku w segmencie PRS ze względu na brak gotowych wynajętych budynków, muszą także z konieczności opierać się na transakcjach typu forward purchase lub forward financing – tłumaczy Marcin Jański.

Według niego w grupie inwestycji Build to Rent znajdują się projekty realizowane w całości przez inwestora (np. po zakupie lokalnej firmy deweloperskiej) oraz projekty dewe-

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

loperskie nabywane w formule przyszłego finansowania (forward fund), których budowa jest finansowana etapowo przez inwestora. – Wśród pozostałych inwestycji segmentu PRS można wyróżnić terminowe transakcje kupna (forward purchase) budynków oryginalnie przeznaczonych na sprzedaż, zmianę funkcji budynku (np. z hotelowej na mieszkalną), czy zatrzymanie przez dewelopera budynku realizowanego na sprzedaż i przeznaczenie tych mieszkań na wynajem – dodaje ekspert CBRE.

Duże miasta na celowniku

Obecnie w Polsce mieszkania budowane w segmencie PRS powstają głównie w większych miastach, jednak według ekspertów CBRE w dalszej perspektywie rynek najmu instytucjonalnego będzie się rozwijał także w mniejszych miejscowościach, w tym w ośrodkach akademickich oraz w pobliżu siedzib największych regionalnych pracodawców.

– Obecnie aktywność inwestorów działających w segmencie PRS w Polsce koncentruje się głównie na największych rynkach mieszkaniowych (przede wszystkim Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Poznań, Łódź), czyli charakteryzujących się również dużym popytem na rynku najmu. Wybór jednego z tych miast na realizację projektu PRS jeszcze przez długi czas będzie bezpieczną decyzją. Trzeba mieć jednak świadomość, że w tych miastach są już takie rejon, w których w krótkim czasie podaż instytucjonalnych mieszkań na wynajem przekroczy kilkaset lub nawet tysiąc nowych jednostek oddanych do użytku. W tej sytuacji warto poszukiwać rejonów z mniejszą konkurencją – mówi

Agnieszka Mikulska, ekspert rynku mieszkaniowego w CBRE. Jej zdaniem wyniki z 2020 r. wskazują, że sprzedaż na rynku pierwotnym okazała się lepsza, niż można było się spodziewać w kwietniu ubiegłego roku, ale deweloperzy mieli sposobność, aby rozważyć zalety sprzedaży całych budynków, czy projektów, zamiast pojedynczych mieszkań. – Pandemia spowodowała zawirowania na rynku najmu i od-

plyw najemców. W dłuższej perspektywie oczekujemy jednak, że po jej zakończeniu najemcy powrócą a za najmem mieszkania będzie przemawiał jeszcze jeden argument – duża elastyczność pozwalająca reagować na ewentualny powrót epidemii lub pojawienie się innych zagrożeń – przewiduje Agnieszka Mikulska.

Mieszkanie w pakiecie

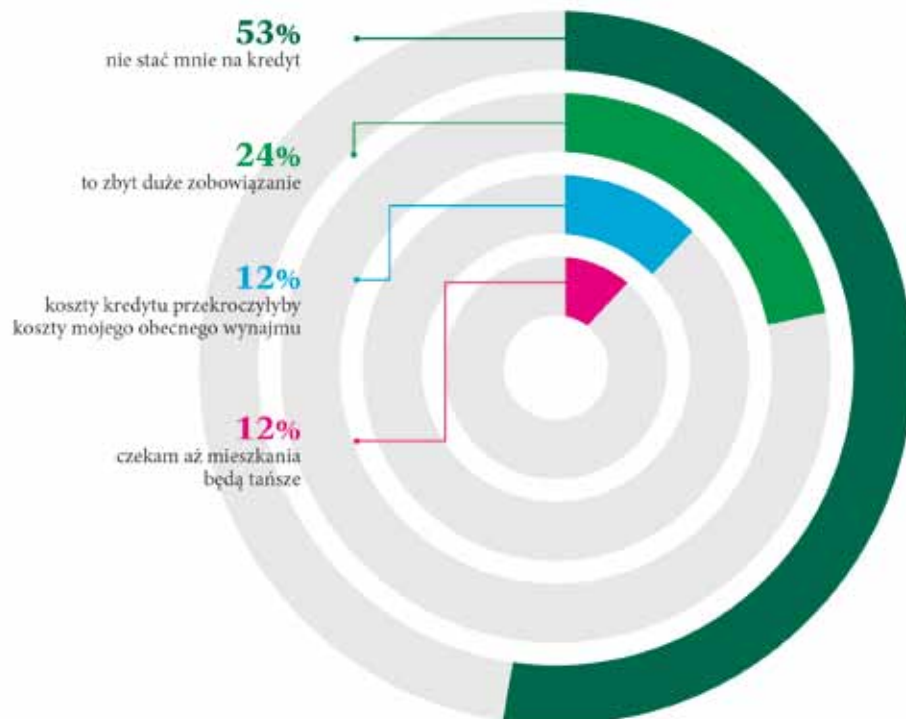
Według CBRE lista korzyści związanych z rozwojem rynku PRS w Polsce jest dość długa. – Rozwój sektora PRS w długoterminowej perspektywie zmieni oblicze polskiego rynku mieszkaniowego. Poprawi standard mieszkań i być może przyczyni się do powstania bardziej przystępnej cenowo oferty. Tym bardziej, że standard mieszkań oferowanych na polskim rynku najmu wyraźnie poprawił się już w momencie zasilenia tego rynku przez mieszkania z rynku pierwotnego kupowane przez inwestorów indywidualnych – zauważa Agnieszka Mikulska.

Według niej rozwój sektora PRS oznacza nie tylko nowe możliwości na rynku mieszkaniowym, ale stwarza także szansę na zmianę filozofii rynku najmu – Najem nie będzie dotyczył już tylko lokalu, ale wiązki usług, wśród których możliwość noclegu w wynajętym mieszkaniu będzie dla najemcy oczywista, ale niekoniecznie najważniejsza – tłumaczy ekspertka.

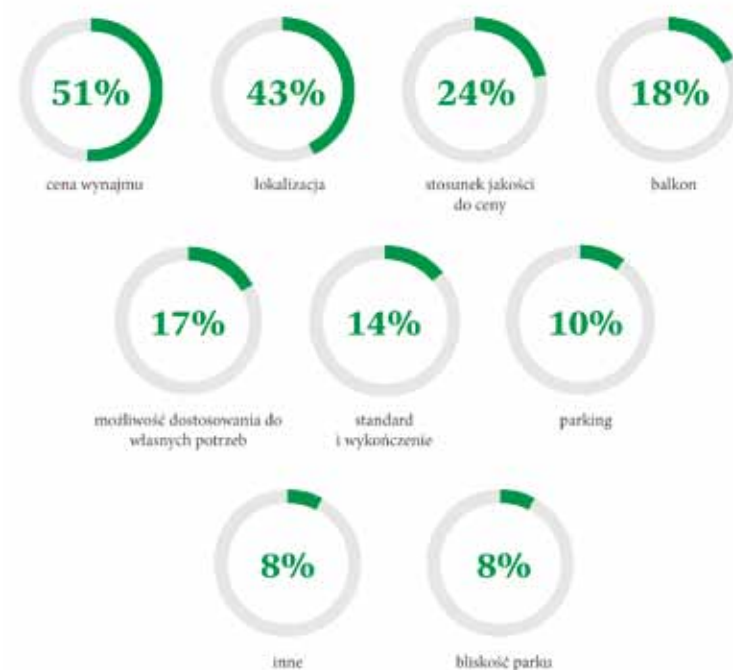
Jednocześnie dodaje, że wraz z rozwojem rynku PRS można oczekiwać,

że pojawią się produkty skierowane do różnych grup najemców, o różnych możliwościach finansowych. – Mieszkania z tradycyjnego rynku najmu będą musiały także konkurować o najemców z bardziej zaawansowanymi produktami, a ich głównym atutem może stać się wówczas dostępność cenowa – dodaje Agnieszka Mikulska.

DLACZEGO NIE CHCESZ BRAĆ KREDYTU?



CO BYŁO DLA CIEBIE NAJWAŻNIEJSZE GDY PODEJMOWAŁEŚ DECYZJĘ O WYNAJMIE? PYTANIE WIELOKROTNEGO WYBORU



Źródło: CBRE, wrzesień 2020 r.



Wraz z rozwojem rynku PRS najemcy docenią profesjonalizację rynku najmu i ofertę dodatkowych usług. W efekcie część osób, zwłaszcza najmłodszych definitywnie zrezygnuje z zakupu mieszkania na własność, wybierając elastyczność, wygodę i brak wieloletniego kredytu.



Szybka profesjonalizacja

Zdaniem ekspertów CBRE trudno jest jednak oczekiwać, pomimo intensywnego rozwoju rynku PRS w Polsce, że w najbliższych latach mieszkania w projektach deweloperskich realizowanych na wynajem będą stanowiły więcej niż kilka procent wszystkich lokali budowanych przez firmy deweloperskie. – Wśród deweloperów pojawią się jednak tacy, dla których PRS stanie się elementem specjalizacji, podobnie jak to dzieje się obecnie – istnieją deweloperzy specjalizujący się w inwestycjach z wybranych segmentów rynku – tłumaczy Agnieszka Mikulska.

Według niej wraz z rozwojem rynku PRS najemcy docenią profesjonalizację rynku najmu i ofertę dodatkowych usług. W efekcie część osób,

zwłaszcza najmłodszych definitywnie zrezygnuje z zakupu mieszkania na własność, wybierając elastyczność, wygodę i brak wieloletniego kredytu. Szczególnie zainteresowani wynajmem mieszkań w zasobach instytucjonalnych inwestorów mogą być cudzoziemcy, dla których najem lokalu bezpośrednio od osoby fizycznej może wydawać się obciążony dużo większym ryzykiem.

Rozwój najmu instytucjonalnego w Polsce przyniesie także korzyści deweloperom. Możliwość realizacji całych budynków we współpracy z inwestorami instytucjonalnymi z sektora PRS ograniczy ich ryzyko związane ze sprzedażą pojedynczych mieszkań i skróci czas komercjalizacji inwestycji. Będzie to zwłaszcza istotne w okresach pogorszenia koniunktury na rynku sprzedaży.

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

O WSZYSTKIM ZADECYDUJE KLIENT

Dziś nikt już nie pyta, czy rynek PRS rozwinie się w Polsce, tylko ile to zajmie czasu. O tempie jego rozwoju zadecyduje sam klient. Wynajem nie musi być traktowany, jako coś przejściowego, ale może być sposobem na życie – mówi Marcin Jański, szef sektora inwestycji alternatywnych w CBRE w rozmowie z Agnieszką Bulus-Trando w Biznes INFO.TV.



Rynek PRS to nowy sektor nieruchomości komercyjnych w Polsce. Co się kryje za skrótem PRS i czym w praktyce charakteryzuje się ten rynek?

Skrót PRS pochodzi z języka angielskiego i oznacza prywatny rynek najmu mieszkań. Nie jest to jednak nowy rynek w Polsce. Rynek najmu instytucjonalnego istnieje w naszym kraju, ale jest zdominowany przez inwestorów prywatnych. Obecnie mamy, więc do czynienia z jego metamorfozą. W miejsce inwestorów prywatnych wchodzi inwestorzy instytucjonalni, którzy nie kupują pojedynczych mieszkań, tylko całe projekty. To jest zarówno zmiana ilościowa, jak i jakościowa. Rozwiązania zastosowane w tego typu przedsięwzięciach powodują, że jest to również trochę inny produkt niż ten, który dotychczas był znany na rynku.

Rynek nie jest nowy, ale co w takim razie sprzyja jego rozwojowi? Czy pandemia paradoksalnie może przyspieszyć jego rozwój?

Należy tutaj wyróżnić dwa czynniki, pandemia na pewno nie pomaga w kontekście operacyjnym, czynsze spadają, trudno oczekiwać, aby było inaczej, kiedy zanika działalność gospodarcza. Jest jednak również druga strona medalu, jaką jest nadpłynność na rynkach inwestycyjnych. Niektóre klasy aktywów, które do tej pory dominowały w Polsce, takie jak np. budynki biurowe, czy centra handlowe przechodzą dzisiaj turbulencje. Inwestorzy lokują więc inwestycje w logistykę i rynek najmu mieszkań zarówno w Polsce, jak i w całej Europie.

Kolejnym czynnikiem są zmiany pokoleniowe. Starsze pokolenie

przywiązane było do własności nieruchomości a wynajem traktowało, jako coś przejściowego. Dla tej generacji nie był to sposób na życie. Młodsze pokolenie jest inne, ceni sobie elastyczność, mobilność i brak długoterminowych zobowiązań. Mentalność powoli więc się zmienia.

Do popularności najmu w Europie przyczyniły się również czynniki ekonomiczne. Mieszkania drożeją, zaś warunki uzyskania kredytu hipotecznego są coraz trudniejsze. Trzeba mieć wkład własny i zdolność kredytową. W rezultacie dzisiaj młode osoby, które chcą mieć własne lokum w centrum miasta stają przed wyborem poszukania czegoś gdzieś daleko na peryferiach lub wynajęcia lokalu w centrum. Wiele osób decyduje się na wynajem, bo ceni sobie wygodę.

Jakie modele inwestowania w sektorze PRS mają szansę rozwinąć się w Polsce?

Obecnie, jeśli inwestor wchodzi do Polski i chce od razu zakupić gotowy budynek celem jego wynajęcia, to takiego obiektu od dewelopera nie dostanie. Większość firm deweloperskich buduje i sprzedaje swoje projekty w trakcie realizacji swoich inwestycji.

Tymczasem pierwsza faza realizacji projektów dla sektora PRS polega głównie na współpracy pomiędzy deweloperem i inwestorem. Na tym etapie ustala się, co deweloper ma zbudować i w jakim kształcie. I to jest faktycznie etap, w którym obecnie się znajdujemy. W tej fazie projekty PRS rozliczane są, jako wartość odtworzeniowa obiektu plus marża dewelopera. Po oddaniu ich do użytku za rok lub dwa, te budynki będą wynajmowane. Wynajęty projekt będzie z kolei wyceniany w opar-

ciu o kapitalizację przychodów, które wygeneruje. Jest to jednak drugi etap rozwoju rynku, do którego musimy dopiero dojść, bo najpierw trzeba te budynki wybudować.

Jakie europejskie rynki PRS mogą być dla nas wzorem?

Każdy kraj jest inny. Na przykład w Warszawie na blisko 1 mln mieszkań mamy około 118 tys. lokali na wynajem, co stanowi blisko 18 proc. rynku. Natomiast w Berlinie jest to około 80 proc. Nawet w perspektywie najbliższych pięciu lat nie mamy szansy na osiągnięcie tej skali. To są więc zupełnie inne rynki i inne czynniki wpływają na ich rozwój. Nie można więc żadnego z nich porównywać w skali jeden do jednego. Krajem, który w kontekście najmu jest nam mentalnie najbliższy jest Irlandia. Jeszcze pięć lat temu rynek najmu instytucjonalnego w tym kraju praktycznie nie istniał a podejście do wynajmu było podobne jak u nas. Obecnie blisko 40 proc. mieszkań na tym rynku to są mieszkania dostępne w ofercie PRS.

W Irlandii duże znaczenie miał również czynnik ekonomiczny z uwagi na fakt, że po kryzysie w 2008 r. banki bardzo ostrożnie pożyczają pieniądze. Dodatkowo gwałtowny wzrost gospodarczy spowodował olbrzymi wzrost cen mieszkań, co przyczyniło się do wzrostu popularności najmu.

Obecnie większość oferty firm deweloperskich skierowana jest do osób indywidualnych. W jaki sposób rozwój sektora PRS wpłynie na sytuację deweloperów? Jak zmieni się ich oferta?

Dobra sprzedaż mieszkań na pierwotnym rynku jest na pewno utrudnieniem. Z kolei inwestorzy kupujący „hurtem” dużą ilość mieszkań oczekują jakiejś bonifikaty. Deweloperzy z uwagi na obecną kondycję rynku nie mają jednak zbyt dużej motywacji, aby to robić. Złazszcza, jeżeli weźmiemy pod uwagę np. trudności w zdobyciu gruntów pod zabudowę oraz w uzyskaniu pozwoleń na budowę.

Obecnie mieszkania dobrze się sprzedają a zakupy gotówkowe stanowią blisko połowę transakcji, jest to jednak ucieczka wielu osób przed inflacją. Pytanie, jak długo to będzie trwało, czytery, sześć miesięcy a może rok?

W tym momencie współpraca z podmiotem, który płaci z góry jest atrakcyjna, nawet jeżeli dzieje się to kosztem marży. Deweloperzy sami również będą rozpoczynali współpracę z inwestorami. To już się dzieje poprzez budowanie samodzielnie lub wspólnie z innymi podmiotami platform do zarządzania mieszkaniami na wynajem. W efekcie deweloperzy będą mogli liczyć na kapitalizację swoich przychodów dzięki takim inwestycjom.

Do kogo jest skierowana oferta rynku PRS? Czy wśród najemców będą dominować np. młode samotne osoby, czy też rodziny?

O tym jak będzie wyglądać rynek ostatecznie zadecyduje klient. Na pewno dzisiaj większość mieszkań budowanych pod wynajem to są mieszkania małe, liczące około 30 m² zaś maksymalnie 60 m². Małe lokale to oferta dla par i singli. Odrębną sprawą jest wyposażenie mieszkań – na zachodzie powszechne jest, że najemca, który wynajmuje lokal na kilka lat korzysta z własnych mebli. W Polsce model wynajmu na razie musi być również oparty o to, że wynajmujący samodzielnie wyposaża mieszkanie. To może się jednak zmienić w przyszłości, gdy będą obowiązywały dłuższe umowy a w ofercie pojawiały się większe lokale. Inwestorzy realizując obecnie tego typu budynki starają się, aby w przyszłości można było mniejsze jednostki mieszkalne łączyć w większe. Jednak obecnie większość rynku PRS stanowią lokale skierowane do młodszego najemcy, są jednak wyjątki, jak np. projekt, który powstaje przy ulicy Grzybowskiej w Warszawie, gdzie znajdują się większe mieszkania.

Na jakie udogodnienia mogą liczyć najemcy? Jak wygląda standardowa umowa?

Na razie w Polsce w porównaniu z Europą Zachodnią umowy są relatywnie krótkie – standardowa umowa zawierana jest na okres 12 miesięcy. Jednak wraz ze zmianą

mentalności i stosunku do długoterminowego wynajmu ten zakres będzie się wydłużał. Zgodnie z tym trendem wynajem nie musi być traktowany, jako coś przejściowego, ale może być sposobem na życie.

Inwestycje tego typu obejmują trzy różne aspekty. Pierwszy to jest zakres usług, które są oferowane w danym budynku. Na zachodzie oferta usług jest szeroka, ale w Polsce na razie jest ograniczona. Inwestorzy przewidują jej rozbudowę w przyszłości, w miarę rozwoju rynku i wzrostu zamożności klientów oraz ewolucji jego potrzeb. Jednak o tym, jaka będzie ostatecznie oferta usług również zdecyduje klient, zaś rynek to zweryfikuje.

Drugi obszar dotyczy istoty samego projektu. To są nieco inne budynki niż budowane na sprzedaż dla indywidualnego klienta. Różnice dotyczą nawet takich spraw, jak podejście do kwestii przeprowadzek. W budynku oferowanym na rynku pierwotnym zdarzają się one dość rzadko. Tymczasem w obiektach z segmentu PRS zdecydowanie częściej, dlatego projekt powinien to uwzględniać. Dodatkowo struktura mieszkań w takich nieruchomościach jest inna niż w typowych budynkach mieszkalnych.

Trzeci aspekt związany jest z zarządzaniem. Obecnie na rynku oferowany jest np. abonament. W ciągu trwania umowy zawieranej na 12 miesięcy najemca nie musi przebywać w jednym mieszkaniu – w razie potrzeby może zmienić jego wielkość oraz lokalizację. Ma również dużą elastyczność, jeżeli chodzi o rezygnację z umowy. Dodatkowo w przypadku jakichkolwiek usterek może liczyć na szybki serwis. W przypadku standardowego najmu czas reakcji prywatnego właściciela jest zwykle dużo dłuższy. W kontekście obsługi najmu jest to więc zupełnie inny wymiar zarządzania.

Kolejną sprawą jest wygoda. Mieszkanie w ramach instytucjonalnego najmu można zarezerwować przez Internet a także zrobić wizję lokalną, obejrzeć jego rozkład, strony świata i ocenić lokalizację. Nie ma również potrzeby korzystania z pośrednika i oglądania wielu mieszkań. Zamiast tego jest wygodna umowa i oszczędność czasu oraz pieniędzy, bo nie ma konieczności uiszczania prowizji.

To są udogodnienia, które w przyszłości mogą zadecydować o wyborze oferty PRS przez najemców, którzy obecnie wynajmują mieszkania od osób prywatnych.

Jakie są Pana prognozy, krótko i długoterminowe dla rynku PRS?

Ten rynek na pewno będzie się rozwijał. Obecnie w Polsce są już przynajmniej cztery podmioty, które planują budowę portfela mieszkań obejmujących około 10 tys. mieszkań. Perspektywy są więc bardzo pozytywne. Dlatego dziś nikt już nie pyta, czy ten rynek się rozwinie, tylko ile to zajmie czasu.



Starsze pokolenie przywiązane było do własności nieruchomości a wynajem traktowało, jako coś przejściowego. Dla tej generacji nie był to sposób na życie. Młodsze pokolenie jest inne, ceni sobie elastyczność, mobilność i brak długoterminowych zobowiązań. Mentalność powoli więc się zmienia.

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

Rynek PRS w Polsce ma długoterminowy potencjał

Na rozwój rynku PRS w Polsce największy wpływ będą mieć młodzi ludzie, którzy rozpoczynają życie zawodowe. Mieszkania na wynajem są dla nich idealnym produktem – przekonuje Norbert Moraczewski, partner i dyrektor zarządzający Kloeppel RE na Polskę w rozmowie z Agnieszką Zielińską.

Jeszcze trzy lata temu w Polsce nie istniał instytucjonalny rynek inwestycji mieszkaniowych. Jednak w ostatnich dwóch latach na polskim rynku PRS zawarto wiele znaczących transakcji. Co oznaczają one dla rozwoju polskiego rynku PRS?

Polska to przede wszystkim duży rynek, który oferuje wiele możliwości inwestowania ze stabilnymi podstawami ekonomicznymi. Aktywność funduszy zainteresowanych inwestycjami w nieruchomości w tym PRS wynika z obiecujących statystyk. Spójrzmy np. na sektor najmu długoterminowego. Według danych Eurostat w 2018 r. tylko 16,5 proc. Polaków wynajmowało mieszkania. To niewiele w porównaniu do krajów zachodnich. Na przykład w Niemczech wskaźnik ten sięga 46,5 proc. (Eurostat, 2018). Polska ma też jeden z najniższych wskaźników pokoi na osobę w Unii Europejskiej, który wynosi 1,1 w porównaniu ze średnią unijną na poziomie 1,6. Szacuje się, że w Polsce deficyt mieszkań nadal wynosi ok. 2 mln.

Te wszystkie dane wskazują na duży potencjał inwestycyjny w tym sektorze nieruchomości. Dostreśli to zagraniczni inwestorzy, którzy zaczęli intensywnie działać w Polsce w ostatnich latach, wyliczając znacznie wyższe stopy zwrotu, które w Warszawie oscylują na poziomie 5-5,5 proc., podczas gdy w Londynie wynoszą one 3,5 proc., a w Berlinie nie przekraczają nawet 3 proc. Ta pozytywna różnica dla Polski w stosunku do krajów Europy Zachodniej redukuje ryzyko walutowe dla inwestorów instytucjonalnych. Z kolei wysokość stawek najmu reguluje koniunktura na rynku, i to się nie zmienia, dopóki czynsze będą ustalane dowolnie między stronami umowy. Inną cechą charakterystyczną dla polskiego rynku nieruchomości jest niski standard spotykany w większości mieszkań na wynajem. Lokale często znajdują się w starych budynkach, a ich właściciele nie chcą wydawać większych kwot na odpowiednie wykończenie lokum, czy poważniejszy remont. To również przemawia na korzyść inwestowania w tym segmencie.

Na rozwój tego rynku niewątpliwie wpływać będzie także nowe podejście młodych ludzi, którzy zaczynają samodzielne życie, w tym również zawodowe. Milenialsi nie lubią przy-

wiązywać się do miejsc, w których przebywają, stąd ich wybór często pada na rynek PRS. W przeciwieństwie do poprzednich pokoleń widzą w lokalach na wynajem alternatywę, która umożliwia uniknięcie problemów typowych dla mieszkaniowego rynku, ze słabą podażą atrakcyjnych ofert przy stale rosnących cenach. Nie chcą posiadać własnej nieruchomości, ani wiązać się z określonym miejscem, czy też brać kredyt. Pomaga im w tym szeroki rynek pracy, większy wybór ścieżki kariery zawodowej oraz lepsze zarobki.

Wiele transakcji na rynku PRS wpływa również pozytywnie na jakość wynajmowanych mieszkań. Zachodni inwestorzy przeniosą na polski rynek utrwalone standardy. Coraz więcej powstających obiektów będzie posiadało także usługi uzupełniające, takie jak np. dostęp do pralni, strefy fitness, coworkingu, wspólnych przestrzeni rekreacyjnych i usługi sprzątania. Można zatem założyć, że w perspektywie średnioterminowej, jakość zasobów mieszkaniowych w Polsce przeznaczonych na wynajem znacznie wzrośnie, podobnie jak stopień profesjonalizmu zarządzania nimi.

Czy docelowo najem instytucjonalny będzie bazował tylko na rynku pierwotnym? Czy na celowniku inwestorów znajdą się np. stare kamienice?

Obserwujemy od kilku lat zainteresowanie wśród zagranicznych inwestorów rynkiem wtórnym PRS, jednakże nasz kraj nie posiada jeszcze odpowiednich aktywów w tym segmencie. W Polsce nadal występuje wiele obszarów dysponujących kamienicami z potencjałem rozwoju poprzez rewitalizację takich miejsc jak np. dzielnica Praga Północ w Warszawie. Natomiast problemem jest struktura własnościowa tych nieruchomości oraz roszczenia repriwatyzycyjne.

Obecnie obserwujemy głównie popyt wśród nabywców w polskich miastach na apartamenty w zrewitalizowanych obiektach. Mimo coraz większej aktywności deweloperów przy modernizacji zabytkowych kamienic, dla inwestorów instytucjonalnych takie przedsięwzięcia są problematyczne ze względu na zbyt niską kapitalizację. Wielu z nich za minimum uważa bowiem transakcje rzędu 15 mln euro. W krajach zachodnich rozwiązaniem tej nie-

dogodności jest sprzedaż portfeli kamienic do odpowiednich funduszy. Jednak w Polsce obecnie bardzo rzadko występują pakiety zrewitalizowanych nieruchomości, a większość tego typu projektów przeprowadzają inwestorzy prywatni.

Widzimy jednak długoterminowy potencjał w tworzeniu portfela kamienic wynajętych w formule PRS oraz w sprzedaży ich zagranicznym funduszom. Trend ten może się nasilić z powodu kurczącej się podaży gruntów inwestycyjnych w Warszawie, dzięki czemu inwestorzy znową powracać do idei nabywania kamienic ze skomplikowaną sytuacją prawną-finansową, celem ich rewitalizacji.

Jakie są obecnie perspektywy rozwoju rynku nieruchomości alternatywnych w Polsce?

Dla inwestorów prywatnych, ale także instytucjonalnych pojawiła się klasa aktywów, która gwarantuje wysoką stopę kapitalizacji oraz większą odporność na spadek koniunktury i kryzys w porównaniu do nieruchomości komercyjnych.

Jednak rynek nieruchomości alternatywnych znajduje się obecnie w Polsce w fazie rozwoju. Popyt na obiekty tego rodzaju idzie w parze z rosnącą podażą. W przypadku domów senioralnych, czy segmentu PRS wynika to przede wszystkim ze zmian demograficznych i społecznych nad Wisłą. Warto mieć na uwadze, że w 2021 r. blisko 35 proc. całej populacji stanowi generacja Milenialsów. To pokolenie cechuje brak przywiązania do jednego miejsca zamieszkania, niechęć do zawierania zobowiązań, takich jak kredyt hipoteczny. Zakładają rodziny w późnym wieku. Te wszystkie czynniki sprawiają, że mieszkania na wynajem są idealnym produktem dla tej grupy. Wzrost ich demograficznego



Norbert Moraczewski, partner i dyrektor zarządzający Kloeppel RE na Polskę

udziału w społeczeństwie wpływa zatem na rosnącą popularność oraz rozwój inwestycji typu PRS. Co więcej, ze względu na zwiększenie wymagań wobec potencjalnych kredytobiorców przez banki w czasie pogorszenia sytuacji gospodarczej popyt na mieszkania na wynajem może rosnąć.

Jakie inne sektory rynku nieruchomości alternatywnych będą rozwijać się w Polsce w najbliższym czasie?

W następnych latach możemy być świadkami dynamicznego rozwoju sektora domów studenckich. Warto zwrócić uwagę na to, że w latach 2010–2018 liczba studentów zagranicznych w Polsce znacznie wzrosła, co powoduje, że są oni naturalnymi odbiorcami rynku. Ponadto niski poziom podaży publicznych akademików cechujących się słabym wykończeniem oraz jakością usług, wzmacnia popyt na nowe inwestycje. Z kolei na sektor tzw. senior housingu, czyli domów senioralnych będą mieć wpływ zmiany demograficzne. Ekspert szacuje, że do 2030 r. liczba osób starszych wymagających opieki gwałtownie wzrośnie. Jeszcze kilka lat temu mało inwestorów instytucjonalnych brało pod uwagę nieruchomości typu domy senioralne. W związku z tym podaż po-

zostawiono w przeważającej mierze w gestii indywidualnych polskich inwestorów oraz państwowych instytucji. Jednak ekspansja doświadczonych profesjonalnych operatorów z sektora domów senioralnych na Polskę, zachęca zagraniczne podmioty do inwestowania w tego rodzaju aktywa.

Czy szybki rozwój rynku nieruchomości alternatywnych niesie jakieś zagrożenia?

Obok szans oferowanych przez rynek nie należy zapominać o zagrożeniach. W segmencie nieruchomości alternatywnych brakuje przede wszystkim doświadczonych zarządców i operatorów. Wszyscy dopiero uczą się funkcjonować w polskich realiach. Ponadto większość czynszów chociażby w przypadku mieszkań na wynajem lub akademików jest określana w złotych, co poważnie naraża zagranicznych inwestorów na ryzyko związane z wahaniami kursów walutowych. Rozwojowi inwestycji alternatywnych nie pomagają także napięta sytuacja polityczna w Polsce oraz wynikające z niej potencjalne zmiany w sądownictwie i prawie podatkowym. Niemniej jednak ryzyko makroekonomiczne i polityczne związane z rynkiem nieruchomości alternatywnych oceniamy, jako niskie, bez większego wpływu na skalę jego rozwoju.

„Dla inwestorów prywatnych, ale także instytucjonalnych pojawiła się klasa aktywów, która gwarantuje wysoką stopę kapitalizacji

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

Najem instytucjonalny to zupełnie inny standard

Popyt na lokale na wynajem będzie trwał jeszcze długo. Obecnie tylko 15 proc. Polaków wynajmuje mieszkania, podczas gdy w Niemczech, Austrii czy w Danii jest to połowa – przekonuje w swojej analizie Peter Noack, CEO Zeitgeist Asset Management.

Dlaczego polski rynek PRS postrzegany jest dziś, jako atrakcyjny? Do jego niewątpliwych atutów doszły dziś zmiany związane z pandemią. Polacy są mniej pewni swoich zarobków, więc obawiają się inwestować w zakup mieszkań. Do tego sytuacja międzynarodowa jest dynamiczna, co sprzyja migracji. Osoby w wieku 20-30 lat – a te stanowią ponad 73 proc. najemców – nie chcą wiązać się na stałe z jedną lokalizacją, stawiają na mobilność i elastyczność. Wolą, dopóki ich stać, wynająć mieszkanie niż obciążać się kredytami. Tym bardziej, że ceny zakupu nieruchomości stale wzrastają.

Młodzi ludzie chcą jednak wynajmować w sposób bezpieczny i stabilny. Dlatego największych wzrostów oczekujemy na rynku najmu instytucjonalnego. To nowa kategoria w Polsce, która polega na oferowaniu całych budynków z lokalami na wynajem. Operator takiego budynku zapewnia profesjonalną opiekę nad mieszkańcami, recepcję, naprawy oraz codzienne wsparcie dla lokatorów. Umowy zawierane są na okresy długoterminowe, czyli bez ryzyka nagłej wyprowadzki (to chyba najmocniejszy argument). Najem instytucjonalny to zupełnie inny standard, szczególnie atrakcyjny w dużych miastach, gdzie żyje więcej osób o wyższych zarobkach, za to z wiecznym niedostatkiem czasu.

Popyt na lokale na wynajem będzie trwał jeszcze długo. Obecnie tylko 15 proc. Polaków wynajmuje mieszkania, podczas gdy w Niemczech, Austrii czy w Danii jest to połowa. Jesteśmy jednak w trakcie transforma-

cji – w ciągu ostatnich dziesięciu lat liczba mieszkań na wynajem wzrosła trzykrotnie, a rentowność polskiego rynku jest na najwyższym poziomie w Europie. Dziś około 30 proc. lokali sprzedawanych prywatnym właścicielom trafia pod wynajem właśnie dlatego, że jest na nie popyt. Wraz z uruchomieniem oferty najmu instytucjonalnego na rynku znajdzie się ogromna pula mieszkań, która zmieni zasady jego działania. Szacujemy, że obecna wartość rynku najmu instytucjonalnego w Polsce wynosi ok. 1 mld zł, a nowych inwestorów nie brakuje.

Polski PRS ma wysoką rentowność

Analizując wpływ pandemii na rynek najmu, warto rozróżniać rynek najmu krótkoterminowego i długoterminowego. Wynajem mieszkań przez booking.com czy Airbnb w ostatnim roku bardzo ucierpiał, notując spadki o 20-80 proc. Właściciele zaczęli oferować dużą część tych lokali w formie najmu długoterminowego, mniej dla nich opłacalnego. To spowodowało ogólny spadek cen na rynku, który uważam jednak za trend krótkoterminowy. Weźmy za przykład nasze apartamenty w Pradze – pomimo większej rotacji lokatorów, mamy obłożenie na poziomie 95 proc., przy zachowaniu wyjściowych cen. Podobnie kształtują się liczby w Warszawie, gdzie operatorzy 10 modelowych nieruchomości oferowanych w najmie instytucjonalnym notują obłożenie na średnim poziomie 91 proc.

Za największe atuty rynku PRS dla najemcy uważam: stabilne warunki



najmu, elastyczny okres najmu, profesjonalnego operatora jako partnera najmu (w przypadku najmu instytucjonalnego), któremu zależy na długoterminowej współpracy. Z punktu widzenia inwestora zalety to wysoka rentowność polskiego rynku PRS oraz perspektywy dużych wzrostów w najbliższych latach.

Czas na Home by Zeitgeist

Swoją ofertę budujemy w Polsce od 2016 r. Kupujemy nieruchomości, na które składają się całe budynki lub kompleksy budynków zlokalizowane w ścisłych centrach miast lub świetnie z nimi skomunikowane. W portfolio mamy już 745 mieszkań. Absolutna większość z nich zostanie przekształcona w lokale dostępne w najmie instytucjonalnym. Jako profesjonalny operator będziemy oferować je w krótkim lub długim terminie, zapewniając pełen serwis i codzienną obsługę. Wybór oraz rezerwacja mieszkań będą dostępne poprzez wygodną platformę online, podobną do naszego serwisu dla mieszkań studenckich: zeitraum.re.

Pierwsze polskie projekty zostaną oddane w 2021 r. pod marką Home by Zeitgeist. To nowa marka obejmująca apartamenty na wynajem długoterminowy, dostępne w różnych „pakietach serwisowych”. Już pod koniec tego roku będą gotowe nowe apartamenty w Gdańsku-Oliwie, zloka-

lizowane przy ul. Czyżewskiego 34. Stworzyliśmy tam kompleks czterech budynków, który stanowi pierwszą na trójmiejskim rynku ofertę najmu instytucjonalnego, szczególnie atrakcyjną dla dużych firm zlokalizowanych w okolicy. Kolejną inwestycją, przy której już pracujemy, jest Wrzesińska 2 na warszawskiej Pradze. Dzięki rozbudowie zabytkowej kamienicy powstanie tu apartamentowiec oferujący 127 mieszkań na wynajem, od kawalerek po lokale 4-pokojowe. Projekt budynku współgra z historycznym charakterem zabudowań dzielnicy, nawiązując do jej przedwojennego charakteru.

Równolegle planujemy przystąpić do prac remontowych przy ul. Długiej 44/50 w Warszawie. To kompleks pięciu budynków, w których jeden zostanie przeznaczony na prywatny dom studencki, a reszta dołączy do oferty Home by Zeitgeist. Wkrótce rozpoczniemy także prace budowlane przy ul. Solec 22 w War-

szawie, gdzie tworzymy nasz pierwszy w Polsce akademik. Dalsze plany dotyczą innych inwestycji w naszym portfolio, w tym szczególnie największego zakupu – kompleksu budynków przy ul. Nowogrodzkiej i Św. Barbary w Warszawie o powierzchni 50 tys. m² oraz historycznego gmachu Poczty Głównej w Krakowie.

Niezależnie od prac na istniejących nieruchomościach, aktywnie poszukujemy nowych możliwości inwestycyjnych. Zeitgeist Asset Management ma ten komfort finansowy, że stać nas na realizację projektów trudnych i długoterminowych. Skupiamy uwagę na centrach miast i istniejących budynkach, ale też rozmawiamy z deweloperami i partnerami instytucjonalnymi. Realizujemy ekspansję w innych miastach Polski. Mamy już dwa projekty w Krakowie, a teraz negocjujemy zakupy kolejnych nieruchomości w Łodzi i Poznaniu.



Za największe atuty rynku PRS dla najemcy uważam: stabilne warunki najmu, elastyczny okres najmu, profesjonalnego operatora jako partnera najmu (w przypadku najmu instytucjonalnego), któremu zależy na długoterminowej współpracy. Z punktu widzenia inwestora zalety to wysoka rentowność polskiego rynku PRS oraz perspektywy dużych wzrostów w najbliższych latach.

REKLAMA

W najbliższym wydaniu Home&Market zostanie opublikowany raport pt.

„PARKI HANDLOWE I CENTRA CONVENIENCE W POLSCE”.

Przedstawimy w nim analizę najnowszych trendów i prognoz dotyczących rozwoju tego segmentu w Polsce. Poruszymy m.in. takie zagadnienia jak:

- ➔ Nowe trendy rozwoju
- ➔ Plan inwestycyjne i nowe otwarcia
- ➔ Wpływ wzrostu znaczenia e-commerce

PARTNERZY:

IMMOFINANZ

AVISON
YOUNG



Zapraszamy do współpracy

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

RYNEK PRS – PLANY I PROGNOZY

Mieszkanie na wynajem dostępne niemal od ręki, jak Netflix? W Europie taka usługa staje się już standardem. Jednak w Polsce sektor instytucjonalnych mieszkań na wynajem dopiero się rozkręca. Zdaniem ekspertów CBRE nasz rynek ma jednak wyjątkowy potencjał.

Jednym z powodów tej sytuacji jest fakt, że ponad połowa wynajmujących obecnie mieszkania w Polsce nie ma środków, ani zdolności kredytowej na zakup własnego lokum. Z badań zleconych przez firmę CBRE wynika, że blisko 61 proc. wynajmujących przyznaje, że nie stać ich na mieszkanie. Podobny odsetek (60 proc.) nie inwestuje także w standard wynajmowanej nieruchomości. Według eksper-

tów CBRE to podejście powoli się jednak zmienia, co widoczne jest w wyborach młodego pokolenia, które zwraca coraz większą uwagę na wyposażenie mieszkania. Wynajem traktuje przy tym jako styl życia, a nie konieczność. Młodzi nie chcą brać kredytów, wolą swobodę i elastyczność a wynajem ten komfort zapewnia. Zależy im także, aby żyć w wysokim standardzie w danym momen-

cie ich życia. I to jest jakość, której będą szukać. Zdaniem ekspertów CBRE ten trend może więc przyczynić się do upowszechnienia w Polsce oferty instytucjonalnego najmu, który coraz odważniej wchodzi do naszego kraju. Inwestorzy, którzy decydują się na zakup kilkuset, czy nawet kilku tysięcy mieszkań, dbają o standard, a opiekę nad najemcami przekazują wyspecjalizowa-

nym firmom. To jest kierunek, który w najbliższym czasie będzie się pogłębiał. Co sądzą na ten temat firmy, które zdecydowały się zainwestować w polski segment PRS? Jakże są ich plany inwestycyjne oraz prognozy odnośnie rozwoju rynku? Poprosiliśmy inwestorów oraz deweloperów, aby podzielili się z nami swoimi opiniami na ten temat. Zapraszamy Państwa do lektury.

Rośnie popularność mieszkań w abonamencie



Sławomir Imianowski,
prezes Resi4Rent

W zaledwie półtora roku od oddania pierwszego budynku do użytkowania, Resi4Rent ma w swojej ofercie już ponad 1,5 tys. mieszkań, a jednocześnie projektów jest obecnie w budowie lub w fazie zaawansowanego planowania. W tym roku oddane zostaną nowe budynki w Warszawie, Gdańsku i Poznaniu. Docelowo, do 2025 r. firma będzie oferować 10 tys. mieszkań w sześciu największych polskich miastach – w Warszawie, Krakowie, Łodzi, Wrocławiu, Gdańsku i Poznaniu.

Choć w Polsce rynek najmu instytucjonalnego jest wciąż nienasycony, ze względu na zmieniające się wartości, aspiracje i styl życia Polaków, coraz więcej osób sięga po tzw. „mieszkania w abonamencie”. Zapotrzebowanie na mieszkania na wynajem systematycznie rośnie i spodziewamy się utrzymania trendu wzrostowego, który będzie widoczny przede wszystkim w dużych aglomeracjach. Ludzie decydują się na „mieszkanie w abonamencie”, ponieważ

chcą mieć możliwość dopasowywania go do aktualnych potrzeb związanych z powiększeniem rodziny, zmianą pracy, wyprowadzką dzieci lub przejściem na emeryturę. Jesteśmy otwarci na wszystkich – rodziny z dziećmi, najemców z domowymi zwierzętami, współpracę z firmami, które potrzebują mieszkań dla swoich pracowników w delegacji. Taka forma najmu jest gwarancją stabilnej umowy o jasnych zapisach, a także posiadania obsługi technicznej i wsparcia opiekuna mieszkańca. Do przewag naszej firmy nad ofertą wynajmu od osób indywidualnych można wliczyć szeroki wybór lokali w ramach jednej lokalizacji oraz brak problemów z niejednokrotnie uciążliwymi właścicielami mieszkań. Wynajmujemy jedynie nowe, należące do nas mieszkania budowane przez największego polskiego dewelopera, a nasze budynki są zlokalizowane w największych polskich miastach. Wiemy, że dobre miejsce zamieszkania to oszczędność czasu oraz liczne korzyści płynące z przebywania w centrum życia biznesowego i kulturalnego.

„Obserwujemy uważnie zmiany zachodzące na rynku najmu. Wykazuje on duże zapotrzebowanie na rozwiązania zapewniające klientom stabilne umowy najmu związane z profesjonalnym, instytucjonalnym partnerem, obsługą umów i wysokim standardem wykonczenia udostępnianych lokali. Przeprowadzone przez nasz fundusz analizy rynku to potwierdzają” – mówi Maciej Grabski, przedstawiciel funduszu Tónsa

Na rynku PRS są duże możliwości rozwoju



Dariusz Węgliński,
dyrektor zarządzający
Catella Polska

Catella jest funduszem inwestycyjnym działającym w obszarze PRS, obecnym na polskim rynku od 2018 r. Firma dotychczas zainwestowała w trzy projekty: 72 apartamenty w Warszawie w budynku Złota 44 działające pod szyldem NO.44, 193 mieszkania również w Warszawie w budynku przy ul. Pereca 11 oraz w Krakowie, gdzie firma posiada dom studencki ze 139 jednostkami mieszkalnymi oraz dwa budynki, w których znajdują się 154 mieszkania na wynajem. Realizując powyższe inwestycje Catella stała się pionierem wśród inwestorów wchodzących na polski rynek PRS.

Po ustabilizowaniu poziomów najmu oraz zdobyciu unikatowych na pol-

skim rynku doświadczeń w zakresie zarządzania projektami PRS, Catella analizuje obecnie kilkanaście projektów zlokalizowanych w największych polskich miastach – w Warszawie, Wrocławiu, Krakowie i Gdańsku. Zakładamy, że w ciągu 2-3 lat nasze portfolio ulegnie co najmniej podwojeniu, co w praktyce będzie oznaczać nabycie kolejnych kilkuset mieszkań i inwestycje znacznie przekraczające 50 mln euro.

Polska jest krajem atrakcyjnym dla inwestorów działających na rynku PRS. Stopy zwrotu z inwestycji kształtują się na poziomie 2 proc. wyższym niż podobne w krajach tzw. Europy Zachodniej i osiągają poziom 5,5 do 6 proc. Rynek najmu instytucjonalnego dopiero w Polsce raczkuje, jedynie kilka procent całkowitej liczby

mieszkań to mieszkania wynajmowane, a fundusze inwestycyjne dysponują jedynie niewielką ich częścią, reszta należy do inwestorów indywidualnych. Mając na względzie, że na dzisiaj w Polsce brakuje jeszcze, według różnych szacunków, od 1 mln do 2 mln mieszkań, inwestorzy PRS będą mieli ogromne możliwości dalszego rozwoju.

Rozwój rynku PRS jest pobudzany przez tzw. „młodych profesjonalistów” oraz studentów stanowiących również poważny odsetek najemców mieszkań. Te właśnie grupy wiekowe myślą zupełnie inaczej o miejscu zamieszkania. Zasada „być a nie posiadać” znajduje w ich pokoleniach coraz częstsze zastosowanie. Fundusze działające na rynku PRS takie jak Catella są w stanie dostarczyć im produkt w postaci mieszkania wraz ze wszystkimi elementami uzupełniającymi jak chociażby profesjonalna opieka zarządcy, co na pewno spowoduje wielokrotny wzrost poziomu inwestycji w PRS w najbliższych latach.

Polska to rynek z potencjałem



Monika Perekitko,
członek zarządu Matexi
Polska

Jesteśmy zainteresowani rozwojem sektora PRS w ramach naszej działalności, zwłaszcza mając na koncie nasze pionierskie transakcje w tym segmencie. Już w 2018 r. jako pierwszy podmiot w Polsce zrealizowaliśmy transakcję sprzedaży całego budynku „Apartamenty Pereca” położonego na warszawskiej Woli z mieszkaniami wykonczonymi według standardu inwestora na rzecz zagranicznego funduszu inwestycyjnego z grupy Catella. W 2020 r. potwierdziliśmy naszą pozycję na rynku PRS sprzedając kolejny projekt, tym razem zlokalizowany na warszawskim Mokotowie przy ul. Pu-

ławskiej z 220 wykonczonymi apartamentami na rzecz funduszu Aurec Capital. Obie transakcje to bardzo cenne doświadczenia dla naszego zespołu. Dzięki nim poznaliśmy specyfikę segmentu i rynku, a także oczekiwania klienta instytucjonalnego, które zamierzamy wykorzystać rozwijając ten obszar naszej działalności. Kontynuujemy rozwój w tym obszarze jako działalność komplementarną dla standardowych projektów deweloperskich skierowanych do klientów indywidualnych. Aktualnie analizujemy kolejne lokalizacje i projekty pod kątem atrakcyjności

dla segmentu PRS zarówno w stolicy, jak również w innych miastach z dużym potencjałem biznesowym takich jak np. Kraków, czy Wrocław. Jesteśmy przekonani, że rynek PRS ma w naszym kraju bardzo dobre perspektywy. Polska to przede wszystkim duży rynek, rosnąca gospodarka i coraz większa mobilność młodych wykwalifikowanych pracowników oraz nowe podejście do pracy zdalnej, czy też zdecentralizowanej działalności przedsiębiorstw. To właśnie rozwój gospodarczy i zmiana mentalności młodych ludzi są głównymi czynnikami, które warunkują rozwój najmu długoterminowego. Jednocześnie obserwujemy stały wzrost zainteresowania specjalistycznych funduszy lokowaniem kapitału właśnie na rynku polskim. Liczymy więc, że najbliższe lata będą czasem bardzo dynamicznego rozwoju w tym nowym dla polskiego rynku deweloperskiego segmencie.

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

PRS jest odpowiedzią na zmianę przyzwyczajeń Polaków



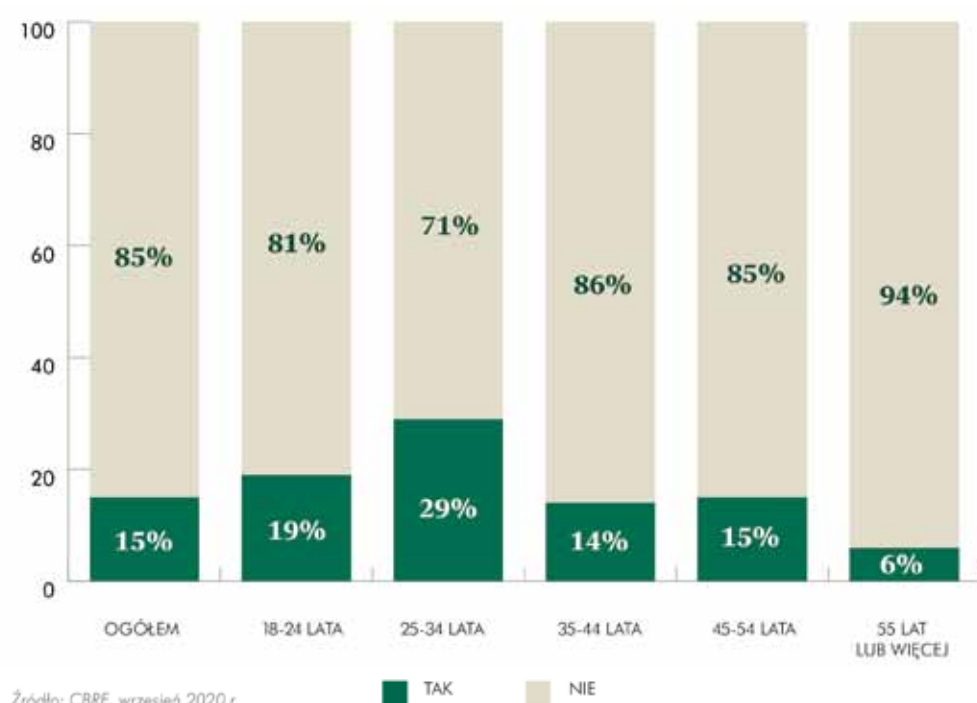
Tymon Nowosielski,
prezes zarządu Eiffage
Immobilier Polska

W Polsce segment najmu instytucjonalnego nabiera rozpędu. W minionych latach zdarzały się interesujące transakcje w tym sektorze, jednak ich wolumen nie był znaczący. Dla porównania, za granicą w ramach jednej transakcji fundusze dokonują zakupów mieszkań liczonych w tysiącach. W naszym kraju te wolumeny wciąż jeszcze liczymy w setkach, co i tak robi wrażenie. Eiffage Immobilier Polska świadomie podjęło decyzję o rozwoju rynku instytucjonalnego, jako drugiej gałęzi swojej działalności biznesowej. Pod koniec ubiegłego roku naszym pierwszym partnerem in-

westycyjnym została skandynawska firma Heimstaden Bostad. Dzięki tej współpracy, do końca 2022 r. na warszawski rynek trafi ok. 640 apartamentów. Obecnie w przygotowaniu Eiffage Immobilier Polska posiada 3,2 tys. takich mieszkań zlokalizowanych w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu oraz Trójmieście. Oczywiście nie zapominamy o uzupełnianiu podaży o lokale dla klientów indywidualnych. Naszym celem jest zrównoważenie liczby mieszkań w obu segmentach rynku. Podwyższone zainteresowanie rynkiem PRS jest odpowiedzią na

zmianę przyzwyczajeń Polaków, u których silnie zakorzeniona w kulturze potrzeba posiadania, uzupełniana jest nowoczesnym wynajmem. Dzisiejsi dwudziesto- czy trzydziestolatkowie cenią sobie większą mobilność zawodową i elastyczność czasu pracy. Chcą rozwijać swoją karierę czy edukację w dużych miastach, bez konieczności wiązania się z miejscem na dłużej. Mieszkania oferowane w najmie instytucjonalnym to doskonale zlokalizowane, zaprojektowane, wyposażone i administrowane lokale, zapewniające komfort wynajmującym. Grupa Eiffage, do której należy Eiffage Immobilier Polska, reprezentuje nowoczesny model budownictwa, łączący zarówno funkcję dewelopera, jak i generalnego wykonawcy. Inwestorzy instytucjonalni doceniają kompleksowość oferty, w której jedna grupa kapitałowa odpowiada za inwestycję począwszy od nabycia gruntu, projektowanie, wykonanie robót i dostarczenie wykończonego budynku.

CZY PRZED ROZPOCZĘCIEM EPIDEMII KORONAWIRUSA PLANOWAŁEŚ ZAKUP MIESZKANIA LUB DOMU?
(ANKIETOWANI W PODZIALE NA WIEK)



Miastotwórcze projekty są przyszłością

Szymon Będkowski,
prezes zarządu Resi Capital

Chcemy mocno zaistnieć na tym rynku stając się do końca 2022 r. operatorem ponad 2,2 tys. mieszkań na wynajem, budując nowoczesną platformę oraz scentralizowany i wygodny system zarządzania najmem. Według nas przyszłością polskich miast oraz sektora nieruchomości są miastotwórcze i wielofunkcyjne inwestycje. Dlatego przy realizacji naszych planów łączymy w dużej mierze siły z Cavatina Holding, deweloperem komercyjnym należącym do tych samych właścicieli, mając zaplanowane projekty mieszkań na wynajem zlokalizowane w kompleksach

o zróżnicowanych funkcjach, dostosowane do potrzeb użytkowników – zarówno potencjalnych najemców jak i lokalnych społeczności. Dodatkowo widzimy, że rynek premiuje łączenie funkcji biurowych z mieszkaniami na wynajem w ramach jednego kompleksu obiektów – dla najemców biurowców korzystna jest bliskość mieszkań. Także inwestorzy doceniają tego typu projekty. W Polsce segment najmu instytucjonalnego to na razie ok. 4–5 proc. rynku. Globalnie – ponad 25 proc. Rozwój PRS przyspieszy w latach 2021–2022, co wpłynie na wzrost potencjalnych dochodów z najmu oraz wzrost wartości portfela. Przykładem potencjału nowego segmentu są Czechy, gdzie na początku br. zo-

stała zawarta największą transakcją w sektorze mieszkaniowym – sprzedaż portfela nieruchomości należących do Residomo o wartości 1,3 mld euro szwedzkiej firmie Heimstaden Bostad AB. Ostatni rok pokazał, że ogólnie sektor Living w Polsce nadal przyciąga światowy kapitał pomimo niepewności związanych z COVID-19. Zresztą okazał się on jednym z bardziej odpornych aktywów wśród nieruchomości. Dzięki temu obserwowaliśmy na tym rynku sporą aktywność. W Polsce w 2020 r. odnotowaliśmy transakcje o wartości około 260 mln euro, dotyczące mieszkań na wynajem oraz domów studenckich. Na tym etapie rozwoju tego rynku jest jeszcze dużo miejsca na nowe projekty.

Wynajem zapewnia dużą elastyczność



Dariusz Pawlukowicz,
członek zarządu Vantage
Development, do której
należy marka Vantage Rent

Od początku 2020 r., czyli od zmiany akcjonariusza GK Vantage Development, przygotowujemy się do wprowadzenia na rynek produktu mieszkań na wynajem pod marką Vantage Rent. W najbliższych latach będziemy więc łączyć sprzedaż lokali z rozwojem portfela mieszkań, przeznaczonych na najem w wybranych miastach Polski. Na chwilę obecną zabezpieczyliśmy lokalizacje we Wrocławiu, Poznaniu i Łodzi, pozwalające na realizację ponad 5 tys. takich lokali, ale nasz długofalowy plan obejmuje stworzenie bazy ok. 11 tys. mieszkań do 2025 r. W realizacji tego celu wspiera nas nasz akcjonariusz, spółka TAG Immobilien, działająca na rynku najmu lokali w Niemczech.

Dynamiczny rozwój polskiego sektora PRS w najbliższych latach jest wynikiem kilku czynników. Przede wszystkim w Polsce wciąż brakuje mieszkań, o czym świadczy wysoki popyt na rynku nieruchomości, nawet pomimo trudnej sytuacji gospodarczej, wywołanej przez pandemię. Luka mieszka-

niowa szacowana jest przez ekspertów na ok. 2–3 mln lokali. Pomimo, iż kredyty hipoteczne można obecnie zaciągnąć na bardzo dobrych warunkach, wielu ludzi nadal nie może albo też nie chce zdecydować się na takie zobowiązanie. Woli wynajmować mieszkanie, aby zachować większą elastyczność w kształtowaniu swojej drogi życiowej. Ta zmiana mentalna jest widoczna szczególnie w przedstawicielach młodego pokolenia, którzy stawiają na mobilność i nie przywiązują się tak bardzo do miejsca zamieszkania, jak ich rodzice czy dziadkowie. Ponadto mieszkania w Polsce są głównie wynajmowane od prywatnych właścicieli, a to wiąże się ze zróżnicowanym poziomem tej usługi – rynek ten z całą pewnością wymaga profesjonalizacji. Z tych powodów, sektor PRS stał się atrakcyjnym polem do działań dla wielu inwestorów, którzy chcą stworzyć i rozwijać w oparciu o najlepsze standardy, częściowo (o ile to możliwe ze względów kulturowych) także o wzorce zachodnie.

Budujemy platformę mieszkań na wynajem

Monika Czerska,
dyrektor marketingu w GGH

Bardzo wierzymy w rozwój sektora mieszkań na wynajem w Polsce i uważamy, że w kolejnych latach właśnie w tym kierunku będzie podążał cały rynek. Co jednak kluczowe, mamy tu na myśli konkretnie segment wynajmu instytucjonalnego – PRS, który w Polsce dopiero się kształtuje i rozwija. Właśnie faza rozwoju tego sektora między innymi sprawia, iż jest on atrakcyjny dla wielu inwestorów. W samej Warszawie jest około 100 tys. mieszkań na wynajem, ale ich właścicielami są indywidualne osoby, które ulokowały oszczędności w jednej czy kilku nieruchomościach. Brakuje inwestycji, które od samego początku były projektowane właśnie pod kątem wynajmu i są profesjonalnie zarządzane. Poprzez nasze projekty chcemy zagospodarować tę niszę. Skoncentrujemy się na budowaniu obiektów z mieszkaniami na wynajem przy dużych skupiskach biurowych w Warszawie, gdyż

uważamy, że właśnie w tych lokalizacjach są najbardziej potrzebne. Chcemy dać pracującym tam osobom możliwość wynajęcia mieszkania w profesjonalnie zarządzanym budynku. Taki schemat działa m.in. w USA, Wielkiej Brytanii czy Niemczech. Na polskim rynku dopiero się rozkręca. Jesteśmy obecnie na etapie budowania platformy mieszkań na wynajem pod marką Inspirentals. Mamy zabezpieczone grunty w Warszawie na 1,5 tys. lokali, a pierwszym zaprezentowanym obiektem jest Liberty Tower przy skrzyżowaniu ulic Grzybowskiej i Żelaznej na Woli. Drugi projekt mieszkaniowy zlokalizowany będzie na Służewcu. Jest on obecnie jeszcze w fazie projektowania i procedowania kwestii administracyjnych. W budynku znajdzie się około 380 mieszkań. Będzie to siedmiokondygnacyjny obiekt złożony z czterech połączonych brył. Pandemia COVID-19 spowolniła nasze plany inwestycyjne, jednak wierzymy w ogromny potencjał tego sektora nieruchomości i konsekwentnie zmierzamy do uruchomienia naszych projektów.

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

Apetyt na akademiki rośnie wraz z rozwojem rynku

Sale multimedialne, siłownie i sale sportowe, usługa sprzątanía dostępna przez aplikację... Coraz więcej studentów zamiast domu studenckiego wybiera miejsce w prywatnym akademiku. Ten sektor w Polsce to rynkowa nisza z dużym potencjałem.

Prywatne akademiki są dziś alternatywą dla mieszkań na wynajem. W Polsce główną przyczyną ich małej popularności jest jednak ograniczony zasób miejsc. Przed inwestorami jest więc duże pole do popisu. Nic więc dziwnego, że mimo pandemii zainteresowanie tym segmentem nie słabnie. Jak wynika z danych firmy CBRE największe ośrodki akademickie w Polsce (Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Trójmiasto, Łódź, Lublin, Katowice) zapewniają lokum w domach studenckich i w prywatnych akademikach tylko dla niespełna 10 proc. studentów uczących się w tych miastach, co odpowiada 80,5 tys. takich miejsc. Dlatego niemal połowa młodych ludzi decyduje się na wynajem mieszkania, a 41 proc. pozostaje w domu rodzinnym. – Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Trójmiasto, Łódź, Lublin i Katowice to największe ośrodki akademickie, w których studiuje aż 68 proc. wszystkich studentów. Okazuje się jednak, że dla 90 proc. z nich nie ma miejsca w akademikach. W domach studenckich uczelni publicznych wystarczą łóżka dla mniej niż 9 proc. studentów, a bursy prywatne to tylko dodatkowy 1 proc. To główny powód, dla którego Polska odstaje od średniej europejskiej w zakresie wyboru akademików, a większa grupa studentów jest skazana na mieszkanie z rodzicami – komentuje Marcin Jański, Szef Działu Inwestycji Alternatywnych w CBRE.

Renoma pomaga

Rynek prywatnych akademików zaczął się w Polsce rozwijać kilka lat temu, jako pierwszy spośród segmentu inwestycji alternatywnych. Obecnie w Polsce działa kilku inwestorów, o międzynarodowym zasięgu, którzy swój kapitał lokują w alterna-

tywne obiekty skierowane do studentów. Sytuacja związana z pandemią nie zmieniła jednak znacząco dobrych prognoz dla tego sektora. – Pandemia na pewno miała wpływ na rynek prywatnych akademików, szczególnie pod względem wynajęcia obiektów, jednak wiele zależało m.in. od standardu oraz poziomu stabilizacji najmu sprzed pandemii. Można zauważyć, że projekty, które mają swoją renomę i osiągnęły wysoki poziom stabilizacji przed pandemią, radzą sobie bardzo dobrze, natomiast obiekty, które zostały otwarte po drugim kwartale 2020 r. mają spore wyzwania, aby wynająć swoje miejsca – komentuje Paweł Rudiak, Associate Director, Alternative Investment Properties w CBRE. Jego zdaniem akademiki, podobnie jak inne klasy nieruchomości potrzebowały, tzw. oddechu, aby dostosować się do rządowych obostrzeń i zapewnić odpowiedni komfort najemcom. – Jednak fundamenty tego rynku nadal pozostają atrakcyjne na tle innych klas aktywów, zaś inwestorzy, którzy planują zaangażowanie się w takie projekty nie powinni się sugerować krótkoterminową sytuacją na rynku – dodaje Paweł Rudiak.

Rynek daleki od nasycenia

Jak wynika z danych CBRE, obecnie w ośmiu największych centrach akademickich w Polsce znajduje się około 10 tys. miejsc w 63 obiektach oferujących najem na rynku prywatnym, jednak tylko 19 z nich to nowoczesne akademiki mające inwestycyjny potencjał.



Jak podaje CBRE obecnie 95 proc. inwestycji na rynku prywatnych akademików to projekty deweloperskie, które zostaną ukończone w ciągu dwóch, trzech lat. – W planach jest około 47 kolejnych nowych projektów, z których siedem jest już w realizacji.

Z badania przeprowadzonego wśród prywatnych domów studenckich wyłania się obraz rynku, który jest daleki od nasycenia. Pomimo pandemii, na 63 placówki 17 nie dysponowało żadnymi wolnymi miejscami, w kolejnych 6 obiektach dostępne były nie więcej niż dwa miejsca, a tylko w jednym obiekcie wstrzymano wynajem na czas obostrzeń. Zdaniem ekspertów CBRE wniosek jest więc prosty – w niedługim czasie można oczekiwać dalszego wzrostu liczby inwestycji w tym segmencie rynku nieruchomości. Kolejnym czynnikiem sprzyjającym jego rozwojowi jest fakt, że nauką w Polsce zainteresowani są również zagraniczni studenci, którzy dostrzegają nie tylko główne miasta, ale także lokalne ośrodki akademickie. Liczba zagranicznych studentów dynamicznie rośnie przed pandemią i można spodzie-

wać się powrotu tego trendu po zniesieniu obostrzeń.

– Dlatego inwestorzy tak chętnie spoglądają na ten sektor i w długoterminowej perspektywie to się nie zmieni. Należy się jednak spodziewać, że w związku z aktualną sytuacją niektóre decyzje zostaną przełożone w czasie, ale sam kierunek działań i plany inwestycyjne pozostaną niezmienione – przewiduje Marcin Jański.

Jak podaje CBRE obecnie 95 proc. inwestycji na rynku prywatnych akademików to projekty deweloperskie, które zostaną ukończone w ciągu dwóch, trzech lat. – W planach jest około 47 kolejnych nowych projektów, z których siedem jest już w realizacji. Szacujemy, że jeśli wszystkie z nich zostałyby zrealizowane, to w kolejnych latach na rynku pojawi się 12-15 tys. nowych miejsc. Bazując jednak na projektach, które są obecnie w budowie, realna podaż na przestrzeni kolejnych dwóch, trzech lat wyniesie nie więcej niż 3,5 do 5 tys. miejsc – informuje Paweł Rudiak. Jego zdaniem inwestorzy nie powinni więc rewidować swoich planów, ponieważ zasób prywatnych akademi-

ków w Polsce jest na tyle znikomy, że potrzeba jeszcze wielu lat, aby rynek osiągnął równowagę. Dodatkowo może się okazać, że wpływ pandemii na gospodarkę, może mieć taki skutek, że w praktyce doprowadzi do zwiększenia liczby studentów w kraju z powodu ograniczonych możliwości studiowania za granicą. Kolejnymi czynnikami przemawiającymi za rozwojem tego rynku są potrzeby związane z podniesieniem kwalifikacji na coraz słabnącym rynku pracy. Coraz mocniejszy jest również trend związany z faktem, że maleje odsetek młodych ludzi, którzy decydują się na rozpoczęcie pracy zamiast studiów.

Atrakcyjna alternatywa

– W tej chwili w Polsce mamy do czynienia z większą liczbą inwestorów, niż miało jeszcze dwa lata temu. Rynek rozwija się szybko i jest coraz bardziej konkurencyjny. Obecnie długofalowe plany wybrzmiewają od kluczowych graczy, jakimi są obecnie sieci Student Depot, BaseCamp, LAS, Youniq Student, LivinnX oraz firm wchodzących na rynek z dużym impetem jak np. Frontier Estate, czy Den Development – komentuje Paweł Rudiak.

KOMENTARZ

Pandemia nie zmieniła naszych planów



Marek Obuchowicz, partner w Griffin Real Estate, odpowiedzialny m.in. za rozwój platformy Student Depot

Rynek prywatnych akademików na wynajem nadal rośnie i pozostaje perspektywiczny. Dlatego pomimo pandemii w Student Depot kontynuujemy rozwój naszego portfolio prywatnych akademików. Obecnie w ramach naszej platformy oferujemy 2,5 tys. łóżek w sześciu domach studenckich w całym kraju. Mamy

ambitne plany rozwoju, a naszym strategicznym celem jest zwiększanie skali działalności o co najmniej tysiąc łóżek rocznie w ośrodkach akademickich największych miast w Polsce. Pandemia w żaden sposób nie zwerfowała naszych planów i nie wpłynęła negatywnie na realizację naszych celów. Dzięki silnemu zespołowi operacyjno-sprzedażowemu utwierdził się w przekonaniu, że nasza platforma Student Depot pozostaje odporna na zawirowania gospodarcze. Utrzymując się na stabilnym poziomie popytu oraz wciąż niskie na-

sycenie rynku, pozwalają twierdzić, że perspektywy dla prywatnych akademików pozostają bardzo dobre. Studenci nadal chcą mieszkać w prywatnych akademikach, doceniają ich wygodę, wysoki standard, bardzo dobre lokalizacje naszych inwestycji oraz liczne udogodnienia. W naszych akademikach oferujemy nie tylko komfortowo i nowocześnie urządzone pokoje czy apartamenty, ale także między innymi strefy relaksu, spotkań, miejsca do cichej pracy, a nawet przestrzenie gamingowe i siłownie. Dbamy również o bezpieczeństwo studentów. Nasze

obiekty w Poznaniu, Warszawie, Łodzi, Lublinie, Gdańsku i Wrocławiu cieszą się dużym zaufaniem studentów i ich rodziców. Największym wyzwaniem w realizacji naszych planów dynamicznego rozwoju platformy pozostaje relatywnie niska dostępność dobrze zlokalizowanych gruntów. Polskie uczelnie położone są zazwyczaj blisko centrów miast, gdzie o grunty rywalizujemy z wieloma podmiotami. Jednak pomimo tych wyzwań, duże zainteresowanie naszymi akademikami wśród studentów sprawia, że optymistycznie spoglądamy w przyszłość.

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

Według niego inwestowanie w akademiki stało się w ostatnim czasie atrakcyjną alternatywą także dla podmiotów działających dotąd w sektorze biurowym i mieszkaniowym, którzy z powodu trudniejszego dostępu do gruntów w kluczowych lokalizacjach zaczęli rozważać alternatywne projekty. – Obecny czas jest pewno dobry na działania zmierzające do zabezpieczenia atrakcyjnych gruntów pod inwestycje, dużo lepszy niż w pierwszym kwartale ubiegłego roku. W tym roku powinniśmy zobaczyć wiele atrakcyjnych możliwości inwestycyjnych, nie tylko na rynku domów studenckich. Rewizja podejścia inwestorów znajduje również odzwierciedlenie w planowaniu inwestycji – pod kątem

zmieniających się potrzeb studentów. W obecnej sytuacji preferują oni więcej pojedynczych jednostek, niż np. dzielenie powierzchni z innymi – wyjaśnia ekspert CBRE.

Rośnie konkurencja

Jak w obecnej sytuacji radzą sobie działające już obiekty? Z danych CBRE wynika, że w dobrze zlokalizowanych akademikach położonych np. przy dużych centrach biznesowych poziom wynajęcia akademików nie zmniejszył się. – Uwzględniając wszystkie czynniki, obłożenie w prywatnych akademikach nie spadło poniżej poziomu gwarantującego ich rentowność. Ponadto oferta domów studenckich skierowana jest często do tzw. young professionals, czyli

osób do 35 roku życia, co powiększa pulę potencjalnych najemców – zauważa Paweł Rudiak.

Akademiki, które były nastawione na zagranicznych studentów, musiały jednak zrewidować swoje cenniki. Pandemia ograniczyła również najem krótkoterminowy mieszkań, dlatego w konsekwencji zwiększyła się liczba dostępnych mieszkań oferowanych w długoterminowym wynajmie. W rezultacie studenci mają dziś większą pulę mieszkań do wynajęcia, które są naturalną konkurencją dla akademików. Zdaniem ekspertów CBRE czynnikiem przemawiającym dodatkowo na korzyść prywatnych akademików jest jednak fakt, że w dużych miastach w Polsce nadal brakuje mieszkań na wynajem w dobrym standardzie.

KOMENTARZ**Akademiki na celowniku inwestorów**

Monika Czerska,
dyrektor marketingu
w GGH, jednego
z inwestorów akademika
LivinnX Kraków

Rynek prywatnych akademików w Polsce jest, w mojej ocenie, nadal jednym z najbardziej perspektywicznych sektorów nieruchomości w kraju. Obecnie dostępna oferta pokrywa zaledwie ok. 10 proc. zapotrzebowania. Co więcej, mamy do czynienia z deficytem obiektów nowoczesnych, o bardzo dobrym standardzie, takich jak zrealizowany przez nas LivinnX Kraków. Od otwarcia LivinnX w Krakowie w 2019 r. obserwujemy bardzo duże zainteresowanie jego ofertą – zarówno wśród osób z Polski, jak i z zagranicy. Pandemia tego nie zmieniła – stale otrzymujemy nowe zapytania dotyczące dostępności miejsc w akademiku. Nie da się oczywiście ukryć, że sytuacja, z jaką mamy dzisiaj do czynienia, spowodowała spowolnienie procesu wynajmu miejsc. Przez wzgląd na naukę zdalną

i zawieszenie programów wymian studenckich, wiele osób podjęło decyzję o powrocie do swoich domów rodzinnych. Wierzymy jednak, że to sytuacja przejściowa.

Z naszych obserwacji wynika, że fundusze inwestycyjne coraz chętniej rozważają lokowanie swojego kapitału właśnie w inwestycje alternatywne, stąd uważamy, że sektor prywatnych akademików pozostanie nadal atrakcyjny dla inwestorów. Tym bardziej, że jest on postrzegany jako defensywny w czasach recesji, ponieważ młodzi ludzie chętniej studiują, opóźniając tym samym wejście na rynek pracy.

Jeśli chodzi o działalność GGH w tym sektorze, pandemia koronawirusa nie zmieniła naszych planów i działań, a jedynie je nieznacznie spowolniła. Przygotowujemy się do budowy kolejnego domu studenckiego – tym razem w Warszawie, przy ul. Jagiellońskiej 82.

Co może zaoferować prywatny akademik:

- telewizor w pokoju
- klimatyzację
- podwyższony standard wyposażenia
- dostępny fitness room
- pokój cichej nauki z szybkim Internetem
- punkt ksero
- posiłki w cenie
- możliwość wynajmu miejsc parkingowych
- całodobową ochronę



Przepaść w liczbach mówi sama za siebie

Polski sektor prywatnych domów studenckich dopiero się rozwija, ale możemy czerpać z doświadczeń innych. Dobrym przykładem dla nas są Czechy – komentuje Zdena Noack, dyrektor zarządzająca firmą Zeitraum Student Housing.



W Czechach, jako firma Zeitraum (spółka córka Zeitgeist Asset Management), jesteśmy największym prywatnym operatorem akademików, mającym ponad 3,5 tys. klientów. Podobnie jak w Polsce, popyt na profesjonalne lokum dla studentów w Pradze wielokrotnie przekracza podaż. Obecnie model operacyjny wypracowany w Czechach wdrażamy w Polsce. Wynajem jest elastyczny – od kilku dni do wielu miesięcy. W Polsce na rok akademicki 2022/2023 r. planujemy uruchomić cztery akademiki o łącznej liczbie 1,6 tys. łóżek, zlokalizowane w Warszawie i Krakowie. Negocjujemy też zakup kolejnych nieruchomości w Gdańsku i we Wrocławiu. Naszym pierwszym, flagowym projektem jest akademik przy ul. Solec 22 w Warszawie, gdzie wkrótce zaoferujemy 220 łóżek. Jego najmocniejszą stroną jest lokalizacja w samym sercu życia studenckiego, przy bulwarach wiślanych, w pobliżu uniwersytetów, z widokiem na centrum i oba brzegi Wisły. Cechować go będą cie-

kawe przestrzenie wspólne, pokoje do nauki, kuchnie, atrakcyjne zaaranżowane hole. Pokoje będą miały wyposażenie podobne od apartotelu z aneksem kuchennym, łazienką, umeblowanym pokojem i pościelą na zmianę. Kolejne dwie warszawskie inwestycje również będą świetnie zlokalizowane po obu stronach rzeki i powiększą naszą ofertę o ok. 1,2 tys. miejsc. Jednocześnie planujemy udostępnić 360 łóżek w centrum Krakowa.

Liczyby pójść w górę

Realizujemy projekty bez zmian i rozglądamy się za nowymi inwestycjami. W Czechach, które są bardzo podobnym rynkiem do polskiego, obłożenie miejsc spadło z 99 do 70 proc., ale było to chwilowe i liczby teraz rosną. Mimo złej sytuacji z pandemią w Pradze, mamy coraz więcej zapytań od osób, które chcą wrócić na studia. Widzimy też duże zainteresowanie ze strony nowych uczelni, które chętnie przejmą zwolnione miejsca. Zachwiania w obłożeniu traktujemy więc jako

chwilowe. Na poziomie biznesu szacujemy, że sytuacja na rynku mieszkań studenckich ustabilizuje się do końca 2022 r.

Pandemia wpłynęła natomiast na projektowanie rozkładu wnętrza akademików, skłaniając nas do tworzenia większej liczby pokoi jednoosobowych. Wiemy jednak, że studenci w „normalnych” czasach znacznie bardziej preferują pokoje dwuosobowe, budujemy więc w formule elastycznej.

Jesteśmy przekonani, że w Polsce liczby pójść w górę. Sytuacja z pandemią nie zmniejszyła apetytów. Spowodowała wśród inwestorów raczej zmiany planów, co do lokalizacji, rozmieszczenia pokoi czy ich rozmiarów. W Polsce rentowność inwestycji w prywatne domy studenckie utrzymuje się na najwyższym poziomie w Europie, sięgając 5,5 proc. Niewątpliwym atutem jest odporność tego rodzaju aktywów na kryzysy i cykle koniunkturalne. W czasie gorszym dla biznesu więcej osób decyduje się na powrót do nauki, zapelniając wolne miejsca na uczelniach.

W kwestii popytu wiele wody jeszcze upłynie, nim kraje Europy Środkowo-Wschodniej dogonią Zachód pod względem ilości i jakości miejsc w akademikach. Najbardziej wyrazistym przykładem jest właśnie Polska. Prywatne akademiki pokrywają u nas tylko 10 proc. zapotrzebowania. Na przełomie 2019/2020 Warszawa, z populacją 235 tys. stu-

dentów, była drugim po Paryżu największym miastem akademickim w Unii Europejskiej, wyprzedzając Rzym, Madryt czy Barcelonę. W stolicy około jedną trzecią stanowią studenci zagraniczni, którzy – z braku miejsc w prywatnych akademikach – zmuszeni są wynajmować pokoje na wolnym rynku. Przyjeżdżający do Polski studenci, głównie z Ukrainy, Białorusi, mają wyższe oczekiwania co do standardu zamieszkania. Są też z definicji bardziej mobilni i elastyczni, co czyni

z nich idealną grupę klientów prywatnych domów studenckich. Patrząc na dane, można stwierdzić, że około połowa wszystkich warszawskich studentów, – czyli ponad 115 tys. osób – poszukuje dla siebie lokum na wynajem. Czas pandemii chwilowo osłabił dynamikę tego zjawiska, ale przepaść w liczbach – gdzie na 1,2 mln studentów mamy w całej Polsce tylko 120 tys. łóżek w akademikach państwowych i 16 tys. tworzone w prywatnych domach studenckich – mówi sama za siebie.

O FIRMIE

ZEITRAUM jest jednym z wiodących operatorów domów studenckich w Europie Środkowo-Wschodniej: największym w Czechach i celującym w pierwszą trójkę w Polsce. W latach 2014-2019 spółka matka ZEITRAUM – ZEITGEIST Asset Management – zakupiła dziewięć nieruchomości w Czechach i Polsce, z przeznaczeniem na domy studenckie i najem krótkoterminowy. Obecnie operator prowadzi w Czechach cztery domy studenckie, oferując 460 łóżek. Kolejne dwie inwestycje są w przygotowaniu na rok 2021. Dla wszystkich budynków ZEITRAUM podpisał długoterminowe umowy najmu. Umowy zawierane są elastycznie: umożliwiają operatorowi wynajem zarówno w sezonie studenckim, jak i krótkoterminowy najem w okresie letnim i zimowym. Klientami ZEITRAUM są: uniwersytety, organizacje studenckie, gminy, organizacje turystyczne, nauczyciele oraz serwisy online obsługujące najem krótkoterminowy.

ZEITRAUM posiada własną platformę rezerwacyjną: zeitraum.re, i zautomatyzowane procesy rezerwacji pokoi i komunikacji między wynajmującym a najemcą. Platforma obsługuje studentów i turystów oraz krótkoterminowych najemców. Zapewnia rezerwację online w czasie rzeczywistym i system zarządzania nieruchomościami. Jest połączona z Booking.com, AirBnB, HRS czy Expedia. Do każdej z tych usług jest dedykowany channel manager. System jest wyposażony w bramkę płatniczą.

NIERUCHOMOŚCI ALTERNATYWNE

NIERUCHOMOŚĆ JAKO SPOSÓB NA ŻYCIE

Starzenie się społeczeństw i zmiany stylu życia sprzyjają dziś rozwojowi budownictwa senioralnego oraz colivingu. Wzrost popularności tych segmentów nieruchomości to odpowiedź na współczesne wyzwania.

Rosnące ceny nieruchomości i malejąca dostępność atrakcyjnych gruntów sprawiają, że inwestorzy szukają dziś alternatywnych źródeł do lokowania kapitału. W efekcie na popularności zyskują dziś alternatywne nieruchomości.

Z raportu „Global Investor Intentions Survey 2019” firmy CBRE wynika, że fundusze w regionie EMEA chętnie lokują dziś kapitał m.in. w sektorze mieszkaniowym, mieszkaniach studenckich oraz domach seniora. O wzroście popularności tych aktywów świadczą także liczby. W 2007 r. w alternatywny sektor zainwestowano 16 mld euro. Tymczasem w 2017 r. było to już 24 mld euro, czyli niemal o połowę więcej. Na niektórych europejskich rynkach, takich jak np. Niemcy, czy Holandia, ten rodzaj inwestycji staje się standardem. W Polsce nie jest to na razie silny trend, ale biorąc pod uwagę korzyści wynikające z inwestowania w tych segmentach rynku, w najbliższych latach może to się zmienić.

Perspektywiczna nisza

Rozwój rynku mieszkań serwisowanych dla seniorów to odpowiedź na starzenie się społeczeństw. Obecnie w Polsce w wiek senioralny wchodzi kolejne roczniki powojennego wyżu. To zarazem najszybciej rosnąca grupa społeczna, która ma dużą siłę nabywczą, posiada lokaty finansowe i dysponuje często własnymi nieruchomościami. Rozwój tego segmentu rynku nieruchomości stwarza również nowe szanse dla deweloperów – część z nich może wyspecjalizować się w tego typu przedsięwzięciach. Inwestycje realizowane dla tej grupy odbiorców mogą więc nie tylko odmienić rynek deweloperski w Pol-

sce, ale mają również duży potencjał inwestycyjny. Nieruchomości senioralne stają się więc atrakcyjną alternatywą dla innych przedsięwzięć na rynku nieruchomości. To także perspektywiczne rozwiązanie dla władz miast, dla których starzejące się społeczeństwo staje się ogromnym wyzwaniem.

Obecnie w Polsce rynek senioralny obejmuje zinstytucjonalizowane obiekty opiekuńcze i prywatne domy opieki. Projekty komercyjne, które realizowane są w tym segmencie na razie skierowane są głównie do zamożnych klientów, oczekujących oferty usług z segmentu premium. – Grupa seniorów jest wewnętrznie bardzo zróżnicowana. W przypadku osób w pełni sprawnych, które niedawno zakończyły aktywność zawodową, nowe potrzeby mieszkaniowe wynikające ze zmiany stylu życia zostaną w większości zaspokojone przez obecnie funkcjonujący wolny rynek (mieszkania na sprzedaż i na wynajem). Można więc oczekiwać, że w najbliższej dekadzie zwiększy się przekaz marketingowy skierowany do tej grupy potencjalnych nabywców, czy najemców – przewiduje Agnieszka Mikulska ekspert rynku mieszkaniowego w CBRE.

Jej zdaniem już za pięć lat będziemy obserwować dynamiczny przyrost liczby ludności w wieku 80 lat i więcej, a to tempo utrzyma się przez kolejne 15 lat. W tej grupie znacznie więcej osób będzie potrzebować pomocy w samodzielnym funkcjonowaniu. Ponadto przeżywanie starości w otoczeniu wielopokoleniowej rodziny nie jest już zazwyczaj możliwe, a często nie jest pożądane przez seniorów. Z tego powodu popyt na ofertę obiektów tego w najbliższych latach znacząco wzrośnie.

Na świecie oferta w formule Assisted Living skierowana jest do osób starszych, które są samodzielne, ale potencjalnie mogą potrzebować wsparcia. W ramach niej seniorzy mają zapewnione mieszkanie lub dom wraz z dostępem do części wspólnych oraz usługi opiekuńcze. Tego typu nieruchomości od tradycyjnych różnią się wyposażeniem dostosowanym do



potrzeb osób starszych. Są to z reguły nieco większe kawalerki, dwupokojowe mieszkania lub segmenty z łazienką, wyposażone we wszelkiego rodzaju udogodnienia, np. windy i prysznice w łazienkach. Dodatkowo często montowane są w nich czujniki ruchu jako włączniki światła. Od tradycyjnych osiedli odróżnia je także oferta usług dodatkowych i obecność wspólnych przestrzeni, takich jak np. ogrody i sale spotkań. Mieszkańcy inwestycji senioralnych mają zapewnioną w ramach oferty m.in. opiekę personelu medycznego i rehabilitacyjnego, wyżywienie i dostarczanie zakupów, obsługę administracyjną (sprzątanie, pranie, serwis techniczny i całodobową koordynację pomocy w nagłych przypadkach. W niektórych przypadkach także serwis prywatnego asystenta. Oferta może być uzupełniona o specjalny program aktywności dla seniorów. – Sektor inwestycji senioralnych znajduje się w Polsce początkowej fazie rozwoju. Pojawiają się pierwsze duże, nowoczesne komercyjne obiekty przeznaczone dla seniorów, tworzone również w ramach międzynarodowych sieci. Jednak w perspektywie potrzeb, które powstaną w najbliższych latach, ich skala jest niewielka. Nadszedł więc czas na kolejne inwestycje firm, zwłaszcza tych, którym za-

leży na otrzymaniu premii za zostanie pionierami tego rynku – komentuje Agnieszka Mikulska.

Nowy sposób na życie

Nowym segmentem na rynku nieruchomości alternatywnych, który w ostatnim czasie zyskuje na popularności, jest również coliving. Ten trend staje się receptą na powszechne zabieganie i samotność. Jego siłą napędową jest pokolenie Y, nazywane Millenialsami, które ceni sobie niezależność i elastyczność.

Zjawisko colivingu rozwija się także w oparciu o rosnącą popularność ekonomii współdzielenia, czyli tzw. sharing economy. Jak dotąd kojarzyła się ona głównie z Uberem, Airbnb i BlaBlaCarem. To jednak część szerszego zjawiska, które może być również sposobem na życie. W ramach colivingu lokatorzy dzielą ze sobą mieszkalną przestrzeń, co stwarza możliwość podzielenia się swoimi zainteresowaniami i pasjami. Współdzielone mieszkania dostępne są w ramach subskrypcji. Oferta obejmuje dostęp do pokoju z łazienką i wspólnych przestrzeni takich jak np. kuchnia. Umowa jest elastyczna i przewiduje możliwość rotacyjnego zmieniania lokalu.

Na Zachodzie w ramach koncepcji colivingu powstają obecnie całe

budynki lub piętra, jak np. LT Josai w Japonii, Collective Old Oak w Londynie czy akademiki Odense w Danii.

W Polsce trend na razie zyskuje na popularności przede wszystkim w takich miastach jak Warszawa, Poznań, Wrocław, Trójmiasto i Kraków. Jednak w przyszłości może być ciekawą alternatywą dla rynku wynajmu mieszkań lub pokoi.

Obecnie nieruchomości w tej koncepcji oferuje w Polsce m.in. Colivia. Firma wynajmuje pokoje w dużych mieszkaniach. Można w nich zamieszkać w oparciu o subskrypcję. Abonament przewiduje możliwość zmiany lokalizacji lub w razie konieczności rezygnację z umowy. Nieruchomością zarządza firma, do której można zgłaszać wszystkie usterki.

– Coliving pojawił się w Polsce niedawno, jednak zyskał zainteresowanie, jako atrakcyjna alternatywa dla tradycyjnego rynku najmu. Związane z nim idee odpowiadają na potrzeby najmłodszej generacji i wraz z co-workingiem są pożądanym otoczeniem dla młodych profesjonalistów, tworzących zaangażowane społeczności z dala od domów rodzinnych, czy biur pracodawców – zauważa Agnieszka Mikulska.

Według niej w polskich warunkach coliving jest na razie niszowym sektorem. Powodem jest wciąż popularna własność mieszkań. Rośnie jednak grupa osób świadomie wybierających najem jako styl życia. Pandemia spowodowała jednak ograniczenie działalności sektora colivingu, zmniejszając atrakcyjność rozbudowanych przestrzeni wspólnych. – Informacje z zachodnich rynków, gdzie coliving jest bardziej powszechny, sugerują jednak, że tamtejsze obiekty, choć z trudnościami, ale są w stanie przyciągnąć nowych najemców. Z kolei rozwinięte usługi dodatkowe, pomagają zmierzyć się z izolacją, co stanowi o atrakcyjności tej oferty. Nie ma więc podstaw, aby wątpić, że ten sektor w najbliższych latach rozwinie się w Polsce, pomimo, że nie stanie się dominującym rozwiązaniem – podsumowuje ekspertka CBRE.

KOMENTARZ DO RYNKU SENIORALNEGO

Polska potrzebuje więcej senioralnych inwestycji



Beata Leszczyńska,
prezes zarządu ORPEA
Polska

opieki, klinik rehabilitacyjnych oraz klinik psychiatrycznych premium w centrach największych polskich miast: Warszawa, Poznań, Wrocław, Kraków, Gdańsk, Katowice i Łódź, a w kolejnych etapach także w mniejszych miastach wojewódzkich: Bydgoszcz, Białystok, Lublin, Rzeszów i Szczecin. Nowe projekty realizujemy na dobrze skomunikowanych dział-

kach o powierzchni ok. 4-10 tys. m², z infrastrukturą drogową, transportem miejskim, parkingami, terenem zielonym. Nasze domy, poza funkcją zamieszkania i całodobowej opieki, posiadają nowoczesne zaplecze terapeutyczne, pielęgniarstwa, medyczne, rehabilitacyjne oraz restaurację. Dom opieki pod marką ORPEA Rezydencje dysponuje zwykle ok. 100 pokojami i zapewnia opiekę seniorom o różnym stopniu niesamodzielności i stanie zdrowia (m.in. dedykowaną przestrzeń dla osób z chorobą Alzheimera, oddział dla mieszkańców

w stanie apalicznym). Do 2025 r. sieć ORPEA zwiększy się o osiem domów opieki, jedną klinikę rehabilitacyjną i psychiatryczną, czyli 1,1 tys. łóżek. Dzięki szybkiemu wdrożeniu wytycznych Sanepidu mogliśmy realizować prace budowlane z jedynie niewielkim opóźnieniem. Część inwestycji czeka na wznowienie prac ze względu na konieczność zmiany projektu i dostosowania go do nowej rzeczywistości (np. zwiększenie liczby pokoi 1-osobowych czy wydzielanie stref izolacji). Największy wpływ pandemii odczuwamy w kontaktach

z urzędami, które teraz wydają decyzje administracyjne znacznie wolniej, niż przed marcem 2020 r.

Ze względu na starzejące się społeczeństwo (w 2050 r. co trzeci Polak będzie miał ponad 65, a co dziesiąty ponad 80 lat), rosnącą liczbę osób niesamodzielnych i zależnych, a tym samym potrzeb opiekuńczych, jak również najmniejszą wśród krajów OECD liczbę łóżek w placówkach opieki długoterminowej (17 na 1 tys. osób powyżej 65 lat), Polska zdecydowanie potrzebuje inwestycji w sektorze LTC.

ORPEA Polska jest liderem stacjonarnej opieki długoterminowej. Strategia inwestycyjna naszej firmy zakłada budowę prywatnych domów