

RAPORT

OSOBOWOŚCI RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Szanowni Państwo

Osobowości rynku nieruchomości to próba przedstawienia osób, które tworzą rynek nieruchomości w Polsce. Przy wyborze braliśmy pod uwagę przede wszystkim to, jak zarządzane przez nich firmy są postrzegane na rynku, jakie mają podejście do innowacji i trendów (choćby związanych z ekologią), jak postrzegają miastotwórczą rolę deweloperów. Nie uwzględniamy liczby sprzedanych mieszkań czy oddanej powierzchni – interesuje nas ludzki wymiar działalności deweloperskiej – tak jeśli chodzi o rynek nieruchomości mieszkaniowych, jak i biurowych

czy magazynowych. Przedstawiamy Państwu listę osób, które w naszej ocenie kreują zarządzane przez siebie firmy na nowoczesne i odpowiedzialne przedsięwzięcia. Ich celem jest nie tylko zysk, ale też dostarczenie kupującemu najwyższej jakości produktu, który będzie im służył przez lata. Zapraszamy do zapoznania się z sylwetkami bohaterów naszego rankingu i analizy treści przygotowanych przez ekspertów podsumowujących ubiegły rok i przedstawiających perspektywy, jakie widzą w nadchodzącym.

*Redakcja***DANIEL BIENIAS**

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, CBRE

Daniel Bienias rozpoczął współpracę z CBRE w czerwcu 2010 r. Początkowo zajmował stanowisko Office Director CBRE, gdzie był odpowiedzialny za prowadzenie negocjacji po stronie klientów. Wcześniej pracował w CA Immo jako kierownik ds. marketingu i leasingu. Pracował również w Perfect Properties jako szef działu nieruchomości komercyjnych. Od sierpnia 2015 r. Daniel Bienias jest dyrektorem zarządzającym CBRE Polska, gdzie zarządza niemal 500-osobowym zespołem. Pod jego kierownictwem CBRE uzyskało pozycję rynkowego lidera i największej, najbardziej dynamicznie rozwijającej się agencji doradczej na polskim rynku nieruchomości. Ukończył Uniwersytet Szczeciński, Wydział Marketingu i Zarządzania. Ukończył również Politechnikę Warszawską na kierunku wycen nieruchomości oraz Podyplomowe Studium Budownictwa i Nieruchomości na Sheffield Hallam University. Posiada licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami, licencję CCIM – Certified Commercial Investment Member. Jest także członkiem The Royal Institution of Chartered Surveyors.

**MATEUSZ BONCA**

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY, JLL POLSKA

Mateusz Bonca jest ekspertem w zarządzaniu strategicznym. Od listopada 2020 r. pełni funkcję dyrektora zarządzającego JLL w Polsce. Stoi na czele zespołu odpowiedzialnego za doradztwo biznesowe i transakcyjne, kierując całością operacji firmy na rynku polskim. Nadzoruje także działalność zespołów wspierających klientów w Europie, na Bliskim Wschodzie i Afryce oraz realizujących projekty dla innych jednostek JLL w regionie EMEA. Przed dołączeniem do JLL pełnił funkcję prezesa zarządu Grupy LOTOS, czołowego koncernu paliwowego w Polsce. Wcześniej pracował w Deutsche Bank AG we Frankfurcie, Peppers and Rogers Group Middle East w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, a także w McKinsey & Company w Polsce. Bonca zdobywał doświadczenie w środowiskach zorientowanych na klienta, międzynarodowym doradztwie strategicznym B2B, będąc odpowiedzialnym za projektowanie i wdrażanie zmian w kilkunastu krajach na czterech kontynentach oraz w różnych sektorach: od bankowości i finansów po energetykę.

MIECZYŚLAW CIOMEK

PREZES ZARZĄDU, INVEST KOMFORT

Prezes i założyciel Invest Komfortu – działającego od 1995 r. trójmiejskiego dewelopera specjalizującego się w segmencie premium. Najbardziej znaną realizacją firmy są wieże Sea Towers, które szybko stały się jednym z symboli Trójmiasta. Spółka z Gdyni posiada jednak w swoim portfolio znacznie więcej oryginalnych projektów. Wśród nich wymienić można nadmorskie Nowe Orłowo czy zaprojektowaną na wzór miasta-ogrodu Botanicę Jelitkowo. Ważną realizacją w historii firmy jest również Brabank Apartamenty – prestiżowa inwestycja znajdująca się w historycznym sercu Gdańska. Łącznie Invest Komfort zrealizował 46 inwestycji, w tym 6000 lokali mieszkalnych i usługowych, o powierzchni ponad 400 tys. m². Invest Komfort jest wymieniany od lat w rankingach przedsiębiorstw o największej dynamice rozwoju. Spółka zdobyła kilkadziesiąt nagród za swoje realizacje, zarówno w konkursach krajowych, jak i międzynarodowych.



ROBERT DOBRZYCKI

CEO I WSPÓŁWŁAŚCICIEL, PANATTONI W EUROPIE

Robert Dobrzycki kieruje Panattoni, europejskim ramieniem jednego z największych deweloperów przemysłowych na świecie, od 2005 r. Zanim dołączył do Panattoni, był zatrudniony w firmie Menard Doswell & Co, gdzie zaczął w 1999 r. jako księgowy. W ciągu zaledwie kilku lat awansował na stanowisko dyrektora zarządzającego. Jest członkiem Królewskiego Instytutu Dyplomowanych Rzeczników (Royal Institution of Chartered Surveyors) i ma tytuł magistra zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

W ciągu 16 lat dynamicznego przywództwa Roberta Dobrzyckiego Panattoni wybudowało ponad 14 mln m² powierzchni w całej Europie, stając się główną firmą deweloperską na kontynencie. Spółka prowadzi aktywną działalność na wielu rynkach, m.in. w: Wielkiej Brytanii, Francji, Włoszech, Niemczech, Polsce, Holandii, Hiszpanii, Szwecji, Austrii, Czechach i na Słowacji. Przez ostatnie 5 lat Panattoni było corocznie uznawane przez magazyn PropertyEU za najlepszego dewelopera logistycznego w Europie, dzięki oddawaniu do użytku największej ilości powierzchni przemysłowej.



MICHAŁ ĆWIKLIŃSKI

MRICS, PRINCIPAL, MANAGING DIRECTOR – POLAND W AVISON YOUNG

Stoi na czele Avison Young w Polsce. Swoją karierę na rynku nieruchomości rozpoczął w King Sturge, w oddziałach londyńskim i warszawskim, gdzie pracował przez sześć lat. Następnie przez siedem lat zajmował stanowisko Head of Capital Markets, Managing Director w Savills, gdzie jako członek zarządu współtworzył warszawski oddział firmy. W 2017 r. objął stanowisko Principal, Managing Director oraz Member of European Executive Committee w Avison Young, wprowadzając markę na polski rynek. Jest znanym i cenionym w środowisku europejskim brokerem, o ogromnej wiedzy i szerokiej sieci kontaktów, który ma na koncie realizację transakcji inwestycyjnych o łącznym wolumenie przekraczającym znacznie 4 mld euro. W ciągu ostatnich pięciu lat miał okazję udowodnić, że jest również charyzmatycznym liderem, który konsekwentnie realizuje strategię rozwoju firmy – systematycznie powiększając zespół, otwierając kolejne linie biznesowe, nadając rozwojowi Avison Young w Polsce coraz szybsze tempo. W związku z tymi zasługami dla firmy dołączył ostatnio do Global Executive Committee w Avison Young.





WŁADYSŁAW GROCHOWSKI

PREZES I WSPÓŁWŁAŚCICIEL GRUPY ARCHE PROWADZĄCEJ DZIAŁALNOŚĆ HOTELARSKĄ I DEWELOPERSKĄ.

Prezes zarządu i współwłaściciel firmy Arche prowadzącej działalność hotelarską i deweloperską. Absolwent szkoły filmowej, urodzony optymistą kochający ludzi i świat. Tworzy polską sieć (kolekcję) hoteli, głównie w obiektach zabytkowych. Na każdy jest inny pomysł. Łączenie elementów starych z nowoczesnymi powoduje, że powstaje nowa wartość, nowe życie obiektu, a gość otrzymuje pozytywne emocje. Stara się, aby to, co robi, miało sens, a praca sprawiała mu przyjemność. Podejmuje się trudnych projektów, co daje wiele siły, ale uczy również pokory. Mówi, że we wszystkim ma dużo szczęścia. W życiu, w firmie, w relacjach pomaga mu zaufanie. Pracownicy i klienci firmy obdarzają go zaufaniem, a on stara się nikogo nie zawieść. Uważa, że wszyscy ludzie są uczciwi, tak ich odbiera i oni tacy są. Jego przewodnim hasłem, które wprowadził również do firmy Arche, jest: łączymy sprzeczności, ufamy wszystkim, zmieniamy siebie. Z żoną Leną założyli Fundację Leny Grochowskiej, która zapewnia mieszkania i pracę dla repatriantów z Kazachstanu. Fundacja organizuje również konkursy sztuki nieprofesjonalnej „Szukamy Nikifora”, plenery i wystawy malarstwa, kolonie dla dzieci z Ukrainy oraz pracę dla osób niepełnosprawnych w pracowniach ceramicznej i krawieckiej. Laureat wielu nagród i wyróżnień indywidualnych oraz za działalność spółki Arche.

BOAZ HAIM

PREZES ZARZĄDU, RONSON DEVELOPMENT



tegiczny zakłada też dalszy rozwój w kierunku proekologicznym oraz trendu ESG. Boaz Haim podkreśla rolę zespołu w osiągnięciu sukcesu firmy. Stawia na rozwój kompetencji swoich pracowników, dba o równe szanse awansu, motywuje do rozwoju. Prezes Haim jest izraelskim adwokatem z dwunastoletnim doświadczeniem w inwestycjach nieruchomościowych. Karierę zawodową rozpoczął w 2007 r. w kancelarii J.D. Shachor, jako adwokat specjalizujący się w prawie nieruchomości. W 2010 r. rozpoczął praktykę zawodową, jako adwokat w kancelarii TIK, GILAD, KEYNAN. W 2013 r. Boaz Haim został partnerem w kancelarii TIK, GILAD, KEYNAN a w 2017 r. partnerem zarządzającym. Obecnie kancelaria ta funkcjonuje pod firmą Keynan, Haim & Co. i jest ona uznawana za jedną z głównych izraelskich firm prawniczych w branży nieruchomości. W 2005 r. ukończył studia prawnicze w Sha'arei Mishpat College w Hod HaSharon (obecnie Akademickie Centrum Prawa i Nauki), a w 2007 r. został wpisany na listę adwokatów w Izraelu. Boaz Haim jest również absolwentem Uniwersytetu Bar-Ilan w Ramat Gan, gdzie w 2019 r. ukończył studia podyplomowe (Master's degree) na kierunku Rozwiązywanie Konfliktów, Zarządzenie i Negocjacje.

Prezes Boaz Haim stoi na czele spółki RONSON Development od grudnia 2019 r. W tym czasie spółka odnotowała rekordy sprzedaży, dwukrotnie, z doskonałym wynikiem wyemitowała obligacje, znacznie rozbudowała bank ziemi, a tym samym ugruntowała swoją pozycję znaczącego dewelopera na polskim rynku nieruchomości. W 2022 r. spółka stawia na rozwój drugiego, równoległego, filaru biznesu, jakim będzie najem instytucjonalny – PRS. Plan stra-

NIKODEM ISKRA

PREZES ZARZĄDU (CEO), MURAPOL



Związany z Grupą Murapol od 2007 r. W pierwszych latach pracy zajmował stanowisko szefa pionu prawnego, a następnie jako radca prawny pełnił funkcję jej prokurenta samoistnego. Od 2013 r. do 2017 r. piastował stanowisko wiceprezesa zarządu. Z dniem 1 stycznia 2018 r. objął fotel prezesa zarządu, odpowiedzialnego za kwestie zarządzania strategicznego Grupą Murapol i nadzorowania jej rozwoju. Nikodem Iskra aktywnie uczestniczy w procesach akwizycji gruntów, pozyskiwania pozwoleń budowlanych, projektowania, budowy i sprzedaży inwestycji mieszkaniowych Grupy. Ma rozległe i wszechstronne doświadczenie w zakresie doradztwa prawnego, prowadzenia spraw spółki oraz jej reprezentowania. Ukończył studia na Wydziale Prawa i Administracji na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach, uzyskując tytuł magistra prawa (1997-2002). W latach 2005-2009 odbył aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Katowicach, uzyskując w 2009 r. tytuł radcy prawnego.

DAMIAN KAPITAN

PREZES ZARZĄDU, SPRAVIA

Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, jak również Szkoły Prawa Niemieckiego przy Uniwersytecie Warszawskim oraz Uniwersytecie w Bonn. Ukończył aplikację radcowską oraz ma uprawnienia radcy prawnego. Uczestnik wielu szkoleń, m.in. Global Management Program – ESADE Business School (Universitas Ferrovial Summa). W Grupie Budimex zatrudniony od 2010 r., początkowo na stanowisku radcy prawnego koordynatora zespołu prawników w Budimeksie Nieruchomości. W 2014 r. objął stanowisko dyrektora pionu realizacji, odpowiadał



za przygotowanie oraz realizację inwestycji mieszkaniowych prowadzonych przez spółkę. Ma bogate doświadczenie zawodowe związane z prowadzeniem procesu inwestycyjnego, w tym związane z postępowaniami przed organami administracji publicznej oraz sądami administracyjnymi.

MARCIN KAWECKI

PREZES ZARZĄDU, OTO DOM

General Manager for Real Estate Poland w Grupie OLX. Odpowiada za serwisy Otodom, Obido i nieruchomości na OLX. W Otodom od prawie 8 lat. W tym czasie pełnił funkcję menedżera do spraw sprzedaży, dyrektora operacyjnego, a następnie dyrektora do spraw rynku pierwotnego. Doświadczenie zawodowe zdobywał w takich firmach, jak Allegro i Nordea Bank. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.



OSCAR KAZANELSON

PRZEWODNICZĄCY RADY NADZORCZEJ, ROBYG



Oscar Kazanelson jest absolwentem Szkoły Inżynierskiej Givaatim w Izraelu. Pan Kazanelson ma ponad 40 lat doświadczenia na rynku deweloperskim w Izraelu i krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W latach 1992-2012 był związany z Olimpia Real Estate i Olimpia Holding Ltd. – spółką giełdową zajmującą się działalnością deweloperską w Izraelu i Europie Środkowo-Wschodniej. W tym okresie Olimpia wybudowała i dostarczyła kilka tysięcy mieszkań oraz ponad 100 000 m² powierzchni handlowej i biurowej. Jako akcjonariusz, dyrektor zarządzający, a później przewodniczący Rady Nadzorczej Oscar Kazanelson odpowiadał za całość działań inwestycyjnych – rozwój, marketing, sprzedaż, budowy i finansowanie. W 2000 r. założył Nanette Group – spółkę notowaną od 2006 r. na londyńskim AIM, w której pełnił funkcję prezesa zarządu. Nanette Group była jednym z głównych akcjonariuszy Grupy ROBYG do 2015 r. Od 17 października 2007 r. jest przewodniczącym Rady Nadzorczej ROBYG.

MARIUSZ WOJCIECH KSIĄŻEK

PREZES ZARZĄDU, MARVIPOL DEVELOPMENT



Posiada 30 lat doświadczenia w rozwijaniu biznesu. Ukończył Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Jest założycielem, głównym akcjonariuszem oraz prezesem zarządu Marvipol Development, jednego z głównych polskich deweloperów. W 1996 r. założył firmę Marvipol, specjalizującą się wówczas w działalności usługowej na rzecz innych deweloperów, która od 1998 r. zaczęła prowadzić samodzielną działalność deweloperską. W roku 2008 akcje spółki Marvipol zadebiutowały na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. W ciągu 25-lat pod jego kierownictwem firma zrealizowała 37 projektów mieszkaniowych, liczących łącznie około 8,5 tys. lokali i około 0,5 mln m². PUM. Grupa zajmuje się również budową magazynów, które realizuje we współpracy z liderem europejskiego rynku. Marvipol Development zbudował mocną pozycję i rozpoznawalną markę, kojarzoną z ponadczasową architekturą, kompleksowym zagospodarowaniem terenu oraz wysoką jakością wykonania. W strategii rozwoju deweloper zakłada zwiększanie udziału w rynku i rozwój banku nieruchomości na trzech głównych rynkach: warszawskim, trójmiejskim i wrocławskim. Najnowszym projektem Marvipol Development jest osiedle In Place, powstające na granicy dwóch warszawskich dzielnic – Ochoty i Włoch.

BARTOSZ KUŹNIAR

PREZES ZARZĄDU, LOKUM DEWELOPER

Bartosz Kuźniar jest absolwentem Politechniki Wrocławskiej na Wydziale Elektroniki i Telekomunikacji. Posiada blisko 20-letnie doświadczenie na rynku deweloperskim. Karierę zawodową rozpoczął w firmie Telnet Systemy Telekomunikacyjne jako dyrektor ds. produkcji. Z Grupą Lokum Deweloper związany jest od początku jej działalności. Od 2005 r. sprawuje funkcję prezesa zarządu. Jest odpowiedzialny za wyznaczanie kierunku rozwoju spółki oraz nadzór nad realizacją przyjętych założeń i działań. W 2015 r. wprowadził spółkę na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, w 2016 r. doprowadził do poszerzenia działalności Grupy o rynek krajowy. Jest też członkiem Rady Polskiego Związku Firm Deweloperskich, a także pełni funkcję wiceprezesa wrocławskiego oddziału PZFD.



NICKLAS LINDBERG

PREZES ZARZĄDU, ECHO INVESTMENT

Funkcję prezesa Echo Investment objął w 2016 r. Odpowiada za strategię i rozwój firmy. Od 2016 r. Echo Investment znacząco zwiększyło skalę działalności. Wprowadzona w życie Strategia Rentownego Wzrostu przekształciła Echo Investment w klasycznego dewelopera, który działa w siedmiu największych miastach Polski, lidera rynku w segmentach mieszkaniowym, biurowym oraz nieruchomości handlowo-rozrywkowych. Grupa zaczęła projektować i budować wielofunkcyjne miejskie projekty zwane destinations, w których ludzie mogą mieszkać, pracować i spędzać wolny czas. Rozpoczęła również działalność w segmencie biurowej powierzchni elastycznej (CitySpace) oraz mieszkań na wynajem (Resi4Rent). Przed 2015 r. Nicklas Lindberg był związany z grupą Skanska, w której pełnił funkcje kierownicze. Był m.in. prezesem Skanska Commercial Development Europe (CDE), szefem Skanska Property Poland, prezesem i dyrektorem finansowym Skanska w Rosji, a także menedżerem w jednostkach Residential Development w krajach nordyckich. W 2001 r. ukończył studia na Uniwersytecie w Lund.



TOMASZ ŁAPIŃSKI

PREZES ZARZĄDU I DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY INWESTYCJAMI MIESZKANIOWYMI, CORDIA POLSKA, PREZES ZARZĄDU, POLNORD

Od grudnia 2021 r. Tomasz Łapiński objął stanowisko dyrektora zarządzającego inwestycjami mieszkaniowymi Cordia Polska oraz przejął obowiązki prezesa zarządu Polnord. Związany z grupą Cordia od grudnia 2017 r. Do lipca 2020 r. pełnił funkcję dyrektora finansowego Cordia Group, a od 2019 r. także członka zarządu Cordia International. W okresie kwiecień – lipiec 2020 r. pełnił rolę członka zarządu i dyrektora finansowego

w Polnord. Od marca 2021 r. zasiadał w zarządzie Cordia Polska jako wiceprezes i Chief Development Officer. W latach 1998-2000 pracował jako analityk w Central Europe Trust Polska, a w latach 2000-2008 w UniCredit CAIB Poland – banku inwestycyjnym należącym do Grupy UniCredit. W latach 2008 – 2017 był członkiem zarządu i dyrektorem finansowym Grupy Ronson. W kwietniu 2017 r. przejął obowiązki prezesa Ronson Europe. Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

RAFAŁ MALARZ

PREZES ZARZĄDU, CAVATINA HOLDING



Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Rafał Malarz od początku istnienia Grupy Cavatina Holding pełni funkcje w zarządach spółek zależnych. Od 2016 r. był członkiem zarządu i pełnił funkcję dyrektora Departamentu Prawnego. 31 grudnia 2020 r. objął funkcję prezesa zarządu. Swoje pierwsze doświadczenie zawodowe zdobywał jako aplikant radcowski w Kancelarii Nowosielski i Wspólnicy. W latach 2013-2016 kontynuował pracę zawodową jako radca prawny w Dziale Realizacji Inwestycji Murapol. W latach 2016-2017 pełnił także funkcję w radzie nadzorczej spółki Murapol Asset Management. Jako prezes zarządu w lipcu 2021 r. wprowadził spółkę Cavatina Holding na rynek główny warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych. Aktualnie odpowiada za budowanie długofalowej strategii rozwoju Grupy Kapitałowej Cavatina Holding oraz nadzoruje formalno-prawne aspekty działalności grupy, oraz jej procesy inwestycyjne.

PAWEŁ MALINOWSKI

PREZES ZARZĄDU, PROFBUD



Paweł Malinowski jest pomysłodawcą, twórcą i właścicielem grupy kapitałowej Profbud oraz Malbud-1. Odpowiada za całościowe zarządzanie grupą Profbud, w której pełni funkcję prezesa zarządu oraz odpowiada za strategię rozwoju przedsiębiorstwa. Jest absolwentem Warszawskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej oraz Harvard Business School, gdzie uzyskał dyplomy na programach Management oraz Strategic Leadership Academy. W 2018 i 2021 r. został uhonorowany prestiżowymi statuetkami „Wektor” oraz „Optimus”, przyznawanymi przez organizację Pracodawców Rzeczypospolitej Polskiej wybitnym osobowościom za osiągnięcie sukcesu, a także za wywarcie znaczącego wpływu na rozwój polskiej gospodarki i budowę prestiżu środowiska przedsiębiorców. Zaangażowanie prezesa w rozwój firmy sprawiło również, że w 2021 r. nastąpił debiut obligacji grupy na rynku Catalyst. Spółka w ciągu ponad 11 lat działalności zrealizowała wiele wysokiej jakości projektów deweloperskich na terenie Polski. Jakość i transparentność to jedne z najważniejszych fundamentów działalności przedsiębiorstwa, które zaowocowały przyznaniem firmie wielu rodzimych i międzynarodowych wyróżnień. Profbud należy do Związku Pracodawców RP oraz Polskiego Związku Firm Dewelo-

perskich. Jako jedyny deweloper w Polsce jest także członkiem koalicji „Włącz Czystą Energię dla Polski”. Przedsiębiorstwo, nieustannie poszukuje nowych rozwiązań i wdraża je do swoich projektów budowlanych, które mają pozytywny wpływ na środowisko.

KRZYSZTOF MISIAK

HEAD OF CUSHMAN & WAKEFIELD POLAND



Krzysztof Misiak od prawie 15 lat związany jest z międzynarodową firmą doradcą Cushman & Wakefield. W 2012 roku objął zwierzchnictwo nad sekcją miast regionalnych w ramach działu biurowego i z powodzeniem wprowadził markę Cushman & Wakefield na główne rynki regionalne. W 2018 roku został dyrektorem całego działu powierzchni biurowych. Od kwietnia 2020 r. pełni funkcję dyrektora polskiego oddziału firmy. Krzysztof stał się jedną z najbardziej rozpoznawalnych postaci na polskim rynku nieruchomości komercyjnych. Uczestniczył w prawie 400 transakcjach najmu na ponad 700 000 m². Pomimo wyzwań, z jakimi rynek borykał się w czasie pandemii, Krzysztofowi, dzięki strategicznym decyzjom, udało się zachować, a nawet zwiększyć rentowność biznesu. Swoją energią i nowatorskim podejściem do zarządzania zaraża nie tylko klientów i partnerów, ale także pracowników, których traktuje po partnersku, bez względu na stopień w organizacji. Bardzo liczy się ze zdaniem innych, ale ma określoną wizję przyszłości, którą chciałby w krótkim czasie zrealizować, aby wprowadzić zupełnie nową jakość na polskim rynku nieruchomości komercyjnych.

KINGA NOWAKOWSKA

CZŁONEK ZARZĄDU I DYREKTOR OPERACYJNA, GRUPA CAPITAL PARK

Od 2007 r. jest związana z Grupą Capital Park, w której jest członkiem zarządu i pełni funkcję dyrektora operacyjnej. Jest zaangażowana w największe projekty prowadzone przez grupę, m.in. Royal Wilanów. Od 2009 r. jest odpowiedzialna za realizację prestiżowego projektu rewitalizacji Fabryki Norblina w Warszawie. Kinga Nowakowska odpowiada za zarządzanie projektami firmy w zakresie asset management. Jest autorką koncepcji Biuro Plus, według której w każdym z projektów Grupy Capital Park wdrażane są indywidualne rozwiązania mające na celu wsparcie potrzeb najemców. Ich podstawą są wysokiej jakości architektura, ekologia i zrównoważony rozwój, zieleni i jakości otoczenia, promocja sportu i aktywności fizycznej, sztuka i kultura w przestrzeniach wspólnych, szeroki wachlarz usług i kreatywne podejście do asset managementu. Założyła i prowadzi sieć Anielic Biznesu – Black Swan Fund – inwestującą w start-upy zarządzane przez kobiety. Pełni tam funkcję członka zarządu. Sama inwestuje w start-upy z różnych branż. Jedną z jej najciekawszych inwestycji jest BioBazar – pierwszy w Polsce targ z ekologiczną, certyfikowaną żywnością, który od 10 lat działa na warszawskim rynku.



WALDEMAR OLBRYK

PREZES ZARZĄDU, ARCHICOM



biznesowymi w Polsce. Specjalizuje się w zarządzaniu zakupem działek oraz projektami deweloperskimi. Był zaangażowany w tworzenie sieci stacji paliw bp, potem projektu łódzkiej Manufaktury, następnie współpracował z firmą Philips Lighting. W 2008 r. rozpoczął pracę w Skanska, by w 2011 r. roku objąć funkcję prezesa Skanska Property Poland (do 2014 r.) Od sierpnia 2017 r. dołączył do Echo Investment, jako członek zarządu, dyrektor Działu Mieszkaniowego. W 2018 r. przyjęty w szeregi stowarzyszenia RSA (Royal Society for the Arts, Manufactures and Commerce). Inicjator i współtwórca debat między artystami, biznesem i światem akademickim zorganizowanymi podczas festiwalu SO-UNDEDIT w Łodzi. Od kwietnia 2021 r. zarządza Archicom, gdzie wdraża innowacje, przeprowadza organizację przez proces digitalizacji i zarządza zespołem oraz realizacjami przy poszanowaniu otoczenia – wewnętrznego oraz zewnętrznego. Z troską o człowieka, środowisko naturalne, wdrażając koncepcje smart city i 15-minutowych miast.

Ukończył ekonomię na Uniwersytecie Łódzkim oraz studia MBA prowadzone wspólnie przez Uniwersytet Łódzki i College of Maryland. Posiada również tytuł profesjonalnego menedżera projektu według standardu Project Management Institute. Od ponad dwudziestu lat zarządza przedsięwzięciami

RENATA OSIECKA

PARTNER ZARZĄDZAJĄCA, AXI IMMO



Założycielka i właścicielka firmy AXI IMMO, specjalizującej się w kompleksowych usługach doradczych na rynku nieruchomości komercyjnych w sektorach magazynowym, gruntowym, biurowym i inwestycyjnym. Posiada wieloletnie doświadczenie na rynku nieruchomości komercyjnych, w ramach którego zarządza zespołami i doradza inwestorom w projektach nabycia i sprzedaży nieruchomości. Kierowała departamentem odpowiedzialnym za rozwój projektów deweloperskich w regionie CEE i zarządzała portfelem nieruchomości jednego z największych globalnych deweloperów magazynowych. Prowadzi aktywną działalność międzynarodową, współpracując z europejskimi i światowymi organizacjami nieruchomościowymi. Pełniła funkcję European Chapter President w stowarzyszeniu SIOR i jest członkiem MRICS. Ponadto AXI IMMO jest jedynym polskim partnerem organizacji Gerald Eve International.

MONIKA RAJSKA-WOLIŃSKA

DYREKTOR GENERALNA COLLIERS W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ



Odpowiada za całość działań operacyjnych i strategicznych w regionie, w którym zarządza ponad 600-osobowym zespołem. Jest członkiem zarządu Colliers EMEA Board, który określa kierunki rozwoju firmy w Europie, na Bliskim Wschodzie i w Afryce. Jej głównym celem jest zapewnianie klientom holistycznego doradztwa, wykraczającego poza tradycyjne ramy branży nieruchomości. Laureatka wielu prestiżowych konkursów, nie tylko branżowych – Sukces Pisany Szminką, CEEQA, BrandMe

CEO (Forbes). Jednak jako liderka i praktykująca mentorka za najważniejsze uważa nagrody przyznawane na podstawie badań zaangażowania pracowników: dwukrotny tytuł „Pracodawcy Roku” (2017 i 2019) oraz „Inwestor w Kapitał Ludzki” (2020 i 2021). Przewodnicząca polskiego chapteru Young Presidents' Organization w Polsce. W 2021 roku wspólnie z Patrycją Piekutowską założyła Fundację Virtuosa, której celem jest modernizowanie przestrzeni w szpitalach dziecięcych.

PAWEŁ SAPEK

SENIOR VICE PRESIDENT I SZEF REGIONU EUROPY ŚRODKOWEJ, PROLOGIS



Nieprzerwanie od ponad 25 lat jest związany z polską i światową branżą nieruchomości. Jako Szef Regionu Europy Centralnej, odpowiada za całe portfolio Prologis w Polsce, Czechach, na Słowacji oraz na Węgrzech. Wspólnie z zespołem zarządza nieruchomościami o łącznej powierzchni 4,6 mln metrów kwadratowych i wartości 4,1 B Euro. W pracy stawia na transparentność, jakość i wzrost. Nadzoruje działalność inwestycyjną i operacyjną spółki w całym kraju, w tym realizację strategii biznesowej, identyfikację możliwości inwestycyjnych, nowe inwestycje i pozyskiwanie klientów. Doświadczenie

zawodowe zdobywał m.in. w Segro Poland jako dyrektor ds. rozwoju spółki w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, a wcześniej pracował dla międzynarodowych liderów branży inżynierskiej Ove Arup & Partners oraz Washington Group. Ukończył studia na kierunku Marketing i Zarządzanie w Akademii Ekonomicznej w Katowicach oraz studia podyplomowe w zakresie zarządzania logistycznego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. W 2019 r. został uhonorowany prestiżowym tytułem Fellow of RICS (FRICS) – członek nadzwyczajny Królewskiego Stowarzyszenia Dyplomowanych Rzeczoznawców.

WALDEMAR WASILUK

WICEPREZES ZARZĄDU, VICTORIA DOM



Ma wieloletnie doświadczenie operacyjne i zarządcze. Prowadził różnorodne projekty restrukturyzacyjne w zakresie przejęć i fuzji na rynku polskim oraz Europy Środkowo-Wschodniej. Był dyrektorem finansowym największego polskiego producenta wyrobów spirytusowych Stock Polska (dawniej Polmos Lublin). Kierował m.in. procesem prywatyzacji (przejęcie Polmosu od pol-

skiego rządu) i przeprowadził spółkę przez debiut na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2005 r. Wcześniej pracował w Grupie Żywiec, spółce zależnej Heinekena w Polsce. Spędził także 5 lat w Coca-Cola Polska. Absolwent prestiżowej uczelni INSEAD w Fontainebleau pod Paryżem oraz Nottingham Trent University w Wielkiej Brytanii. Ukończył też Wyższą Szkołę Morską w Szczecinie.

KATARZYNA ZAWODNA-BIJOCH

PREZES & CEO SPÓŁKI BIUROWEJ SKANSKA W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ



Jedna z czołowych przedstawicielek branży nieruchomości w Polsce, a prywatnie również mama dwójki dzieci. Jako prezeska i CEO spółki biurowej Skanska w Europie Środkowo-Wschodniej odpowiada za strategię oraz działania firmy w zakresie tworzenia zrównoważonych i innowacyjnych inwestycji w Polsce, Czechach, Rumunii,

a także na Węgrzech. Jest członkinią Kongresu Obywatelskiego oraz rad programowych ONZ Global Compact i aktywnie działa na rzecz poprawy standardów etycznych w regionie. Została uhonorowana wieloma prestiżowymi nagrodami w dziedzinie budownictwa, troski o zdrowie oraz dobre samopoczucie użytkowników biur.

OTODOM: STAWIAMY NA TWARDE DANE I PRZYDATNE NARZĘDZIA

W dobie fake newsów coraz trudniej o rzetelne informacje. W odpowiedzi na te wyzwania Otodom – dzięki globalnemu zapleczu Grupy OLX oraz lokalnym insightom od użytkowników – dostarcza całemu rynkowi nieruchomości najwyższej jakości danych i aktywnie uczestniczy w dyskusji na temat kierunków rozwoju i zmian w sektorze real estate.



Marcin **Kawecki**

General Manager for Real Estate Poland,
Grupa OLX

W Otodom konsekwentnie realizujemy strategię opartą o dogłębne analizy danych i zachowań konsumenckich, dzięki czemu dysponujemy ogromnym zasobem informacji na temat tego, co dzieje się na rynku nieruchomości.

Dysponujemy unikatowymi danymi
Mamy ku temu sposobność. Otodom to najpopularniejszy portal z ogłoszeniami nieruchomości w Polsce, który w stycz-

niu 2022 roku odwiedziło wg. Gemiusa ponad 4,3 mln realnych użytkowników (a OLX – 4,8 mln). Przy tej skali działalności mamy świadomość, że dysponujemy unikatowymi danymi na temat preferencji Polaków oraz zmieniającej się sytuacji na rynku. Dane są dla nas kluczem do tworzenia strategii biznesowych. Jednocześnie obserwacjami dotyczącymi tego, jak kształtuje się popyt, podaż i ceny nieruchomości, jak zmieniają się zachowania konsumentów i co czeka nas w przyszłości, dzielimy się z całym rynkiem nieruchomości.

Analizujemy bieżącą sytuację na rynku
W ubiegłym roku zainicjowaliśmy z Polityką Insight „Kwartalnik mieszkaniowy”, który regularnie analizuje bieżącą sytuację na rynku. Dotykamy w nim kwestii związanych z tym, w jaki sposób aktualne wydarzenia w kraju i na świecie oddziałują na ceny i zmieniają preferencje Polaków. Każde wydanie „Kwartalnika” to także dogłębnie zbadany temat specjalny.

Pierwszym była nowa rola domu i to, jak pandemia zmieniła potrzeby mieszkaniowe Polaków. Drugim – krajobraz polskiego rynku najmu.

W serwisie Otodom uruchomiliśmy dashboardy monitorujące ceny w całej Polsce, w największych miastach oraz w dzielnicach największych aglomeracji. Dane te są otwarte i korzystać z nich mogą bez limitów wszyscy zainteresowani. Bardziej szczegółowe zestawienia danych Otodom przekazujemy też instytucjom publicznym: NBP i GUS.

Rynek nieruchomości to nie tylko popyt, podaż i cena, a u podstaw zachowań konsumenckich stoją często aspekty psychologiczne. Aby wyjaśnić źródła najnowszych trendów, zaprezentowaliśmy raport „Szczęśliwy Dom. Badanie dobrostanu Polaków”, opracowany wspólnie z Uniwersytetem SWPS, który – jako jedna z pierwszych publikacji naukowych w naszym kraju – opisuje, w jaki sposób

pandemia przewartościowała preferencje dotyczące wymarzonego domu.

Aby ułatwić naszym klientom prowadzenie biznesów, regularnie zlecamy także badania, m.in. wizerunku deweloperów i pośredników, a wyniki przekazujemy zainteresowanym podczas branżowych spotkań, webinarów i szkoleń. To nasz wkład w profesjonalizację polskiej branży nieruchomości.

Dynamiczny rynek

Zmienia się ona bardzo dynamicznie, także za sprawą narzędzi przeznaczonych dla deweloperów i agencji nieruchomości. Z każdym miesiącem w Otodom przybywa nowych funkcjonalności, takich jak oparte na algorytmach sztucznej inteligencji Radar Otodom, który monitoruje drogę nieruchomości na rynku czy Cenoskop Otodom – zaawansowany algorytm ułatwiający szacowanie wartości domu lub mieszkania oraz zestaw AGENT.PRO skupiający rozmaite narzędzia i usługi przydatne w pracy pośredników.

Dziś Otodom to już nie tylko możliwość dodania ogłoszenia, które dotrze do największej liczby potencjalnych klientów. To zaawansowane środowisko ułatwiające przeprowadzanie korzystnych transakcji wszystkim uczestnikom rynku nieruchomości: od deweloperów, przez agentów po potencjalnych klientów.









Rynek nieruchomości to nie tylko popyt, podaż i cena, a u podstaw zachowań konsumenckich stoją często aspekty psychologiczne.

PROFBUD

Termin realizacji IV kw. 2023 r.

UL. TRAMWAJOWA, ŁÓDŹ







-  Doskonała śródmiejska lokalizacja
-  Szeroki wybór mieszkań o wysokości do 3,7 m
-  Najwyższe kondygnacje z mieszkaniami typu penthouse
-  Ciekawa forma architektoniczna oddająca charakter Łodzi
-  Bliskość ośrodków edukacyjno-kulturalnych
-  Sąsiedztwo dworca kolejowego Łódź Fabryczna

OSIEDLE PRIMO
NOWE CENTRUM

Termin realizacji I kw. 2024 r.

OSIEDLE ŻŁOTA OKSZA
TWOJA HISTORIA

UL. ZAGŁOBY, WARSZAWA URSUS

- Szeroki wybór mieszkań od 1 do 5 pokoi 
- Najwyższa jakość wykończenia 
- Nowoczesna architektura 
- Spokojna i bezpieczna dzielnica 
- Dziedziniec z terenem rekreacyjnym i placem zabaw 
- Bliskość szkoły, sklepów i stacji PKP Niedźwiadek 

tel. 605 606 606

www.profbud.info

• MIESZKANIA •

RYNEK NIERUCHOMOŚCI PAPIERKIEM LAKMUSOWYM GOSPODARKI

Miniony rok dla rynku nieruchomości mieszkaniowych, podobnie, jak dla wielu sektorów gospodarki, stał pod znakiem zapytania – prognozowanie było jak wróżenie z fusów. Ograniczenia wynikające z pandemii, szalejąca inflacja, sytuacja geopolityczna – wszystko to sprawiało, że eksperci niechętnie mówili o tym, co wydarzy się „na pewno”, zakładając jednak, że czarne scenariusze są mało prawdopodobne. I nie pomylili się.



Rekordowe pierwsze półrocze
Według danych GUS pierwsze półrocze 2021 r. było dla deweloperów najlepsze w historii: rozpoczęto budowę 88 tys. mieszkań (wynik o 1/3 wyższy w porównaniu z wynikiem sprzed pandemii). W pierwszych trzech kwartałach 2021 r. do użytku oddano 164,4 tys. mieszkań, tj. o 5,2 proc. więcej niż przed rokiem. Wg danych JLL we wspomnianym okresie deweloperzy sprzedali klientom detalicznym 54 tys. mieszkań, czyli o 1000 więcej niż w całym 2020 r. Na rynku pierwotnym w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Poznaniu i Łodzi w całym 2021 r. sprzedano łącznie 69 tys. lokali. Więcej mieszkań w jednym roku kalendarzowym sprzedano tylko w roku 2017 – czytamy w raporcie JLL.

Jak podkreślają analitycy, dobre wyniki były pokłosiem ko-



Jak dziś wygląda rynek nieruchomości? Co przyniosą najbliższe miesiące? – W 2022 r. na rynku mieszkaniowym zobaczymy kontynuację trendów, które obserwowaliśmy w minionym roku i to pomimo zmiany warunków panujących na rynku.

niunktury z pierwszego półrocza, w drugim trudno już dopatrywać się rekordów, niemniej jednak liczy się ostateczny efekt, a ten jest imponujący.

Wysoki ceny, duży popyt

Skąd tak duża popularność zakupów na rynku mieszkaniowym? Niskie stopy procentowe spowodowały, że ci, którzy posiadali wolne środki w bankach, zaczęli je wycofywać i poszukiwać bezpiecznych sposobów na ich ulokowanie. Niepewność, którą powodowała pandemia, także skłaniała Polaków do poszukiwania bezpiecznych sposobów na inwestowanie nadwyżek finansowych. I nie powstrzymały ich rosnące szybciej niż inflacja ceny mieszkań. Według danych Narodowego Banku Polskiego między jesienią 2020 r. a jesienią 2021 r. koszt zakupu mieszkania wzrósł przeciętnie o ok. 10 proc. Ekspert serwisu RynekPierwotny.pl zauważyli, że największe wzrosty średnich cen od początku roku odnotowano w Łodzi (24 proc.), Gdańsku (20 proc.) i Wrocławiu (20 proc.)

W obliczu wyzwań

Duże znaczenie, w kontekście cen, dla rynku nieruchomości, miały też rosnące ceny materiałów budowlanych. Wielokrotnie eksperci podkreślali, że wywindowana wartość m2 nie ma nic wspólnego z bańką, a jest efektem m.in. rosnących kosztów produkcji. Atrakcyjnych działek w dobrych lokalizacjach i cenach jest coraz mniej, materiały drożały w zawrotnym tempie, koszty pracowników, a także ich

deficyt również nie pozwalały na oszczędności. Z najwyższym wzrostem cen materiałów budowlanych mieliśmy do czynienia w pierwszej połowie 2021 r. Dziś kwestia ta wydaje się ustabilizowana, ale niepewność na rynku nie pozwala deweloperom spać spokojnie. Do trudności zaliczyć trzeba także opóźnienia w dostawach – wiele elementów niezbędnych przy wykańczaniu budynków mieszkalnych, szczególnie tych z eksportowanych z Chin, jak choćby części do wind, nie docierało na czas. Opóźnienia w terminowym oddawaniu lokali, a przede wszystkim w rozpoczynaniu nowych inwestycji były spowodowane opieszałością urzędów. Było to naturalnie konsekwencją m.in. zmian w systemie pracy wynikających z przejścia na pracę zdalną, absencji spowodowanej chorobami itp., niemniej jednak stanowiło duże wyzwanie dla rynku deweloperskiego.

Prognozy

Jak dziś wygląda rynek nieruchomości? Co przyniosą najbliższe miesiące? – W 2022 r. na rynku mieszkaniowym zobaczymy kontynuację trendów, które obserwowaliśmy w minionym roku i to pomimo zmiany warunków panujących na rynku. Należy spodziewać się dynamicznego rozwoju najmu instytucjonalnego i spadku popytu na nieruchomości, co będzie wypadkową rosnących stóp procentowych. Ceny jednak nie spadną – ocenił Marcin Jański, szef sektora inwestycji mieszkaniowych i alternatywnych w CBRE. – Wszystkie koszty związane

z procesem budowlanym rosną, co deweloperzy uwzględniają w kosztorysach nowych inwestycji. To ostatecznie wpływa na wzrost cen ofertowych. Co więcej, na największych rynkach deweloperzy mieli w mijającym roku problemy z zaspokojeniem istniejącego popytu. Zmniejszenie liczby potencjalnych nabywców (ze względu na wzrost stóp procentowych i na rosnące ceny mieszkań), w pierwszej kolejności przyniesie dążenie do równowagi rynkowej przy wyższych niż obecnie cenach – powiedział Jański.

– W drugiej połowie przyszłego roku będzie już obowiązywał program Mieszkanie bez wkładu własnego. Nieznane są jeszcze szczegóły konkretnej oferty banków, a liczne ograniczenia nałożone na potencjalnych beneficjentów mogą spowodować, że realna wielkość tej grupy będzie niewielka. Część nowego popytu popłynie również na rynek wtórny lub zostanie zaspokojona budową domów jednorodzinnych. Jeżeli jednak program wygeneruje zainteresowanie na rynku pierwotnym, możemy mieć do czynienia ze zmianą struktury oferty deweloperskiej, tak aby większa jej część spełniała warunki kredytu z gwarancją – dodał.

„Pomimo rosnących stóp procentowych spodziewamy się, że wzrost wynagrodzeń (wspierany również przez Polski Ład) będzie wspierać popyt »na potrzeby własne«, podczas gdy otoczenie inflacyjne będzie dalej pozytywnie wpływać na popyt inwestycyjny” – oceniają natomiast analitycy Ipopema Securities w strategii akcyjnej na



Według danych Narodowego Banku Polskiego między jesienią 2020 r. a jesienią 2021 r. koszt zakupu mieszkania wzrósł przeciętnie o ok. 10 proc.

2022 r. – Nie widzę pola do korekty cen. Ceny gruntów w ostatnich kilku latach rosły średniorocznie o kilkanaście procent, także w wynikach 2022 r. powinniśmy zobaczyć ww. droższe grunty, co może przyczynić się do korekty marż wśród deweloperów – mówi David Sharma, analityk Trigon DM. „Wysokie ceny, zwłaszcza w krótkim okresie, będzie podtrzymywać wciąż wolno rosnąca podaż, istotnie warunkowana czynnikami strukturalnymi (ograniczoną dostępnością działek budowlanych i wysokimi kosztami budowy)” – podali zaś w raporcie analitycy Centrum Analiz PKO BP, którzy oczekują w całym roku wzrostu cen o ok. 5 proc.

– W tym roku możemy liczyć na mniejszy wzrost cen nieruchomości niż w 2021 r., ale to w dalszym ciągu będzie wzrost – podsumowuje Piotr Bartkiewicz, ekspert Pekao S.A.

Przyglądajmy się rynkowi nieruchomości, śledźmy komentarze analityków i wyciągajmy wnioski. Wszak to papierak lakmusowy gospodarki.

Potrzeby rynku premium wykreowały nową współpracę

Agencja, jako strategiczny partner dewelopera, odpowiada za cały koncept planowania i przygotowania inwestycji, design, branding, strategię marketingową, a finalnie – sukces sprzedaży danego projektu.

Bartłomiej **Annusewicz**

dyrektor zarządzający agencji nieruchomości premium Lions Estate

Współpraca deweloperów z biurami nieruchomości jest standardem na rynkach zachodnich, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych. Wraz z dojrzewaniem naszego rodzimego rynku trend ten dotarł także do Polski. Deweloperzy coraz chętniej decydują się na taką kooperację, korzystając z szerokiego wachlarza usług agencji i delegując im znaczną część działań. Doświadczenie i kompetencje sprzedażowe doradców nieruchomości to elementy, których deweloperzy potrzebują, aby z powodzeniem zrealizować całe przedsięwzięcie. Agencja jako główny partner dewelopera jest odpowiedzialna wówczas za: planowanie, design, branding, marketing oraz finalnie za samą sprzedaż. Deweloperzy współpracując w taki sposób z doradcami, mogą ograniczyć koszty rozbudowywania swoich struktur o dział marketingu, sprzedaży, a tym samym

całą swoją uwagę skupić na swoich głównych kompetencjach, a więc technologii i procesie. Szczególnie taki model współpracy jest doceniany przez firmy deweloperskie na rynku nieruchomości luksusowych, gdzie dany projekt realizowany jest na potrzeby wymagającego klienta. To wówczas, największą wartością dla dewelopera jest włączenie agencji w działania już na etapie projektowania danej inwestycji, tak aby stworzyć najlepiej skrojony projekt, który finalnie można sprzedać za wyższą cenę. Wspecjalizowane biura dysponują większą liczbą narzędzi, do których deweloperzy nie mają dostępu. Doradcy posiadają odpowiednią wiedzę o klientach poszukujących nieruchomości. Znają ich oczekiwania, aspiracje, możliwości finansowe, preferencje w danej lokalizacji, obszar poszukiwań. To dla deweloperów są informacje warte pozyskania. Agenci dzielą się swoim know-how, doświadczeniem i doradzają deweloperom w kwestiach związanych z ekspertyzą danego budynku.



Consulting luksusowych inwestycji deweloperskich

Co ciekawe, nowy trend pokazuje, że nowoczesne biura nieruchomości są odpowiedzialne już nie tylko za zorganizowanie i poprowadzenie całego procesu sprzedaży, ale też przede wszystkim oferują kompleksową obsługę danego dewelopera, co przekłada się na finalny sukces danej inwestycji. Deweloperzy wręcz oczekują consultingu ze strony ekspertów ds. nieruchomości w zakresie: doradztwa inwestycyjnego, pomocy przy wyborze lokalizacji projektu, określenia jego potencjału, przygotowania i realizacji kampanii marketingowej, pozyskiwania klientów i ich profesjonalnej obsługi. Odpowiadając na potrzeby rynku premium, pojawił się nowy typ agencji nieruchomości, które poza

samymi kompetencjami sprzedażowymi posiadają również ekspertyzę i doświadczenie w planowaniu inwestycji i przygotowaniu ich do sprzedaży. Takie nowoczesne agencje są dla deweloperów partnerem, z którym prowadzą cały projekt: uczestniczą w procesie tworzenia projektu inwestycji, doradzają przy decyzjach związanych z wielkością lokali, ich układem funkcjonalnym, zagospodarowaniem części wspólnych i wszystkich innych aspektach powstającej realizacji.

Z myślą o tych, którzy cenią luksus Niewątpliwie współpraca deweloperów z ekspertami ds. nieruchomości to bardzo obiecujący trend na rynku luksusowych nieruchomości. Aktualnie, takich kooperacji pojawia się coraz więcej. Część ta-

kich projektów inwestycyjnych już powstało, kolejne są w trakcie realizacji. Za ich kompleksową obsługę odpowiadają wyspecjalizowane agencje nieruchomości premium. Jednym z modelowych przykładów takiej współpracy, już sfinalizowanych, jest prestiżowa inwestycja Orkana Apartments, gdzie w realizację projektu, od samego początku prac, zostali włączeni eksperci ds. nieruchomości premium Lions Estate. Obiekt został dopracowany i przemyślany w każdym calu. Już na etapie projektowym i podczas wszelkich prac wykonawczych partnerzy tego projektu wspólnie zadbałi o to, aby oddać w ręce przyszłych lokatorów miejsce idealne, bezpretensjonalne i przyjazne mieszkańcom. W efekcie powstała pierwsza ultra butikowa inwestycja na Starym Mokotowie, która niewątpliwie spełnia oczekiwania i wysmakowany luksus. Co warto podkreślić, odpowiednio zorganizowana współpraca poparta kompetencjami biura nieruchomości i solidnością dewelopera na pewno powinna zapewnić wszechstronne korzyści obu stronom. Najlepsze, satysfakcjonujące rezultaty podjętej współpracy zbudowane są na wzajemnym zaufaniu, wiedzy, zaangażowaniu oraz wymianie doświadczeń.

REKLAMA



NOWOŚĆ

3 MIN DO WKD

KORT TENISOWY NA OSIEDLU

BOGACTWO USŁUG NA OSIEDLU

ZAINWESTUJ W WARSZAWIE

MIESZKANIA JUŻ OD 330 000 zł

MIASTECZKO NOVA OCHOTA




POLSKI KAPITAŁ
NA RYNKU DZIAŁAMY
OD 24 LAT



MIESZKANIA
ODDAWANE
W TERMINIE



12 040
ODDANYCH
MIESZKAŃ I DOMÓW



VICTORIA DOM

22 11 39 400

Zmiana niesie rozwój

Rok 2021 był dla firmy Profbud niezwykle aktywnym, ale i efektywnym czasem. Pomimo wielu wyzwań, z którymi musieliśmy się zmierzyć w minionym roku m.in. powracającą pandemią Covid-19, wysoką inflacją wpływającą na wzrost cen materiałów budowlanych, czy też niską podażą, rok 2021 możemy zaliczyć do niezwykle udanych.



Paweł Malinowski
prezes Zarządu, Profbud

Jednym z największych sukcesów minionego roku, stanowiących kamień milowy w rozwoju przedsiębiorstwa był debiut obligacji firmy Profbud na rynku Catalyst. W roku 2021 odnotowaliśmy również zdecydowanie wyższą sprzedaż w porównaniu do roku poprzedniego z dynamiką wzrostu pod kątem ilościowym na poziomie 154 proc., a także wartościowym wynoszącym aż 183 proc. Ubiegły rok upłynął nam także pod znakiem umów przeniesień własności, których w porównaniu do 2020 r. było 4,5 razy więcej. Nie spoczywamy jednak na laurach,

dlatego już teraz planujemy i realizujemy kolejne projekty budowlane – już w tym roku chcemy zaskoczyć Klientów wieloma realizacjami w całkowicie nowych odsłonach. Spoglądając z kolei w przyszłość, naszym celem w ciągu kilku najbliższych lat jest utrzymywanie niesłabnącej satysfakcji Klientów i realizacja planu sprzedażowego na poziomie kilkuset mieszkań rocznie. Zależy nam również na tworzeniu innowacyjnych i ekologicznych projektów budowlanych z różnych sektorów rynku nieruchomości na terenie całej Polski. Nasza przyszłość jest barwna i ambitna, dlatego głęboko wierzymy, że wszystkie planowane inwestycje będą unikatowe i staną się znakiem rozpoznawczym firmy Profbud nie tylko na skalę europejską, ale i światową. Każda zmiana niesie za sobą rozwój, dlatego z optymizmem patrzymy w przyszłość. Wiemy, do jakiego portu chcemy przybyć, dlatego mamy nadzieję, że wiatr będzie dla nas dobry.

Budowanie wizerunku dewelopera



Beata Cywińska
wiceprezes zarządu,
Waryński Grupa Holdingowa

Odbiór firmy przez konsumentów ma znaczenie w każdej branży, jednak są sektory, w których wizerunek ma wyjątkową wartość. Deweloperzy powinni szczególnie zwracać na to uwagę. Zaufanie potencjalnych nabywców ma realny wpływ na zainteresowanie oferowanymi mieszkaniami a tym samym na ich sprzedaż. Wg statystyk aż 89 proc. klientów przed zakupem sprawdza wiarygodność dewelopera – to pokazuje, jak istotny w tej branży jest pozytywny, wręcz nieskazitelnym wizerunek. I te cechy pozostają niezmiennie od wielu lat. Najważniejszymi czynnikami, które wpływają na decyzje zakupowe jest terminowość realizowanych inwestycji, wywiązywanie się

z przyjętych zobowiązań, kompetentność oraz udzielanie szczegółowych informacji o inwestycjach. Te wszystkie czynniki pokazują, że reklama owszem, może narobić wokół nas „szumu” i wypromować firmę, ale tak naprawdę tylko zdobywane przez wiele lat zaufanie wpływa na odbiór marki.

Ogromny wpływ na budowanie ww. wspomnianego zaufania ma działalność z zakresu CSR. Aktualnie większość firm stara się pokazywać, że ich praca przynosi także korzyści społeczeństwu. Mimo że na początku często firma w takich działaniach może dostrzegać jedynie koszty, to w długofalowej perspektywie każda forma CSR przekłada się na budowanie wizerunku, a co za tym idzie zdobywanie zaufania oraz mocnej pozycji rynkowej.

Dlatego Grupa Waryński od wielu lat angażuje się w różne działania z zakresu CSR. Uważamy, że taka forma działalności nie tylko wpływa na pozytywny odbiór naszej spółki, ale także pozwala poznać, pokazać „ludzką twarz” dewelopera. Dlatego nieustannie wyszukujemy nowe płaszczyzny, w których moglibyśmy wyjść z inicjatywą.

ESG W NIERUCHOMOŚCIACH.

Kryteria ESG określają trzy kluczowe obszary dla organizacji, które chcą funkcjonować w sposób odpowiedzialny i pomagają w pozafinansowej ocenie przedsiębiorstw. W zależności od branży, w jakiej działa dana firma, postulaty ESG mogą być realizowane w różny sposób. Jak te „trzy magiczne litery” wpływają na rynek nieruchomości komercyjnych? Czy są chętnie implementowane do biznesowych strategii firm z branży real estate?

Artur Winnicki
współzałożyciel i CEO, Grupa
Reesco

ESG – dla każdego?

Obszary, które określa skrót ESG (ang. Environmental, Social and Governance) są ściśle związane z funkcjonowaniem każdego biznesu, niezależnie od branży. Każda firma, zużywając energię i zasoby, wpływa bowiem w określony sposób na środowisko i jest pod jego wpływem (E), każda działa w ramach jakiejś społeczności, wpływając na nią (S) i każda jest tworem prawnym, który wymaga odpowiednich procesów i zarządzania (G). Ekspertki podkreślają, że ESG to nie tylko kwestia odpowiedzialności biznesu, ale także realne korzyści finansowe. Według McKinsey & Company ESG łączy się z przepływami pieniężnymi na pięć różnych sposobów: poprzez ułatwianie wzrostu przychodów, ograniczanie kosztów, minimalizowanie interwencji regulacyjnych i prawnych, zwiększanie produktywności pracowników oraz optymalizację inwestycji i nakładów inwestycyjnych.

Obecnie, za sprawą dyrektywy unijnej 2014/95/UE z 2014 roku i nowelizacji krajowej ustawy o rachunkowości, duże polskie spółki giełdowe od 2018 roku mają obowiązek publikować dane ESG w swoich raportach niefinansowych. Niedługo takie przepisy obejmą znacznie większą liczbę przedsiębiorstw. Według badania Deloitte aż 94 proc. pytanych firm deklaruje, że kryteria kryjące się pod trzema literami zyskują na znaczeniu w budowaniu ich biznesów.

Trzy litery zmieniają branżę nieruchomości

W zależności od specyfiki przedsiębiorstwa i branży, w jakiej funkcjonuje dana firma poszczególne postulaty ESG mogą okazać się mniej lub bardziej adekwatne i być realizowane w różny sposób. W przypadku branży nieruchomości niewątpliwie istotnym obszarem jest ochrona środowiska. Według danych Organizacji Narodów Zjednoczonych budynki (zarówno mieszkaniowe, jak i komercyjne) i budownictwo odpowiadają za 36 proc. zużycia światowej energii

i blisko 40 proc. emisji gazów cieplarnianych. Trzeba zatem otwarcie przyznać, że na naszej branży spoczywa duża odpowiedzialność w kreowaniu trendów i postaw, które będą „przywracać oddech” planecie. Nie należy jednak zapominać także o pozostałych elementach akronimu, czyli „S”, odnoszącym się do relacji, jakie firma buduje i utrzymuje oraz reputacji wśród ludzi, instytucji oraz w społecznościach, w których prowadzi działalność, oraz „G” dotyczącym ładu korporacyjnego – wewnętrznego systemu praktyk, kontroli i procedur przyjętych w celu zarządzania firmą, podejmowania skutecznych decyzji i przestrzegania prawa. W tych obszarach firmy z branży nieruchomości też mogą wiele zdziałać.

„Environmental”, czyli zielone budynki i zielone zarządzanie

Kryteria środowiskowe w ramach ESG to między innymi ilość i źródła energii pobieranej przez firmę, odpady, które generuje i zasoby, których potrzebuje oraz wynikające z tego konsekwencje dla żywych istot. Aspekt ten obejmuje też emisję dwutlenku węgla i wpływ na zmiany klimatyczne. Rola firm z branży nieruchomości jest tutaj podwójna. Podmioty świadczące usługi z zakresu projektowania, fit-outu czy budowlane oddziałują na środowisko nie tylko w obrębie własnego funkcjonowania, ale mają realny wpływ na kształtowanie proekologicznych postaw swoich klientów – poprzez obiekty i przestrzenie, które dostarczają. Projektowanie i realizacja budynków w duchu ekologicznym nie jest już dziś wyróżnikiem. Takie praktyki stają się standardem, a najwięksi inwestorzy wręcz nie mogą inwestować w obiekty komercyjne, jeśli nie posiadają one odpowiednich certyfikatów, potwierdzających, że zostały zbudowane w sposób przemyślany i zrównoważony. Podobne zainteresowanie widać ze strony najemców, którzy coraz częściej poszukują powierzchni przyjaznych środowisku. Odpowiednia certyfikacja dodatkowo zwiększa prestiż obiektu czy organizacji, która je posiada i powoli staje się elementem obowiązkowym. Obecnie każdy budynek klasy A w Polsce jest certyfikowany w systemie BREEAM lub LEED, a także coraz częściej w WELL.



Każda z tych certyfikacji może zostać przeprowadzona na poziomie budynku (Core & Shell) oraz konkretnego wnętrza (Interior).

Proces tworzenia zielonego budynku zwieńczony certyfikacją to praca zespołowa inwestora, architektów i wykonawców. Zaczyna się już na etapie projektowym, w ramach którego przewidziane muszą zostać proekologiczne rozwiązania, np. systemy kontrolujące zużycie wody czy energii oraz emisję CO₂. Warto podkreślić, że projektowanie w duchu „green” może przynieść realne oszczędności dla firmy, a zastosowanie proekologicznych rozwiązań nie musi się wcale wiązać z większymi wydatkami. Przykładem jest budynek AFI V. Offices w Krakowie zaprojektowany przez pracownię Iliard Architecture & Interior Design, wchodzącą w skład Grupy Reesco. Budynek uzyskał 98,9 proc. punktów podczas certyfikacji BREEAM, co jest drugim najwyższym wynikiem w historii tego standardu, a jego realizacja nie wymagała znacznego zwiększenia nakładów finansowych. Wysoka świadomość inwestora oraz odpowiednie wkomponowanie w projekt elementów wpływających na wysoki poziom certyfikacji już na wczesnym etapie projektowania poskutkowało redukcją poboru energii o 37 proc., emisji CO₂ o 34 proc., a zużycia wody o ponad 57 proc., przy czym obiekt został zrealizowany bez przekraczania założonego budżetu.

Kolejnym ważnym elementem w kreowaniu zrównoważonych obiektów jest odpowiednie zarządzanie i podejmowanie właściwych decyzji w kierunku optymalizacji – już na etapie użytkowania budynku. Dotyczyć to może, chociażby, implementacji odpowiednich systemów integracji budynkowych jak BMS, wyboru dostawcy energii z odnawialnych źródeł czy gospodarki odpadami w budynku. Istotna jest również dbałość o stan techniczny urządzeń i instalacji na terenie obiektu – regularne przeprowadzanie inspekcji i prac serwisowych.

JUŻ NIE WYMÓG, ALE KONIECZNOŚĆ



Zieleń w obiegu zamkniętym

W projektowaniu przestrzeni komercyjnych istotny jest również odpowiedni dobór materiałów – zarówno pod względem ich pochodzenia, przyjazności środowisku, jak i trwałości. Dodatkowo wnętrza powinny być planowane w taki sposób, aby w przyszłości ułatwić przeprowadzenie prac remontowych i wszelkich zmian. Przykładowo w obiektach hotelowych tzw. soft & hard refurbishment, przewiduje się systemowo

po – odpowiednio – 7 i 14 latach. Biura są odnawiane w zależności od długości podpisanych umów oraz decyzji najemcy, który pozostaje w dotychczasowym biurze na okres następnych kilku lat. Właściwe zaprojektowanie przestrzeni ogranicza zużycie materiałów podczas modernizacji i negatywny wpływ na środowisko. Dla firm specjalizujących się w projektowaniu i przebudowach powierzchni oraz budynków komercyjnych, tzw. fit-out'cie, ważna jest

także świadomość, które materiały z przebudowywanej powierzchni mogłyby być wykorzystane ponownie, a które zostaną przeznaczone do utylizacji. Odpowiedzialna firma realizująca przebudowy lub rearanżacje powierzchni komercyjnych stara się budować świadomość swoich klientów w zakresie idei zero/less waste oraz szerzej – gospodarki cyrkularnej, która w kontekście branży budowlanej jest drogą do znacznie niższego wpływu na środowisko. Grupa Reesco wspiera swoich klientów w przekazywaniu materiałów budowlanych i urządzeń na rzecz osób potrzebujących czy środowisk, które z różnych przyczyn wymagają wsparcia materialnego w takiej postaci, a także poszkodowanym na skutek klęsk żywiołowych. Są to np. meble biurowe lub w zabudowie, oprawy oświetleniowe, czy chociażby wykładzina. Dzięki temu nie tylko ograniczona zostaje ilość utylizowanych materiałów, których podczas takiej przebudowy jest zazwyczaj bardzo dużo, ale jednocześnie realizowane są postulaty ESG dotyczące odpowiedzialności społecznej (S).

Z szacunkiem do społeczeństwa

Mimo że kwestie związane z ekologią są obecnie silnym, jeśli nie

wiodącym trendem w branży nieruchomości, nie należy zapominać także o dwóch pozostałych literach z akronimu ESG. Według danych ONZ do 2050 r. w miastach mieszkać będzie około 70 proc. populacji. Dlatego tak ważne jest zadbanie o komfort i jakość życia mieszkańców, poprzez dostosowanie standardów projektowania i budownictwa. Dotyczy to nie tylko kwestii środowiskowych, ale także wpływu architektury i urbanistyki na przykład na kształtowanie relacji społecznych. Szeroko pojmowana branża nieruchomości jest odpowiedzialna za to, jak wyglądają i oddziałują na nas przestrzenie, w których żyjemy, pracujemy, robimy zakupy czy odpoczywamy. W swoich strategiach biznesowych inwestorzy i deweloperzy powinni uwzględnić projektowanie i budowanie z szacunkiem do przyszłego użytkownika danej przestrzeni oraz jego potrzeb, a także w zgodnej symbiozie z otoczeniem. Przykładem mogą być niektóre obiekty hotelowe, które mają służyć nie tylko właścicielom, ale także społeczeństwu. W tym celu coraz więcej inwestorów decyduje się na zagwarantowanie części powierzchni lokalnym przedsiębiorstwom i otwarcie przestrzeni wspólnych na życie lokalnych spo-

leczności. Poszerza zakres funkcji obiektów hotelowych i nadaje im nowy charakter. Podobnie dzieje się w przypadku wielu centrów handlowych.

Duża skala inwestycji

– wysokie standardy

Inwestycje w nieruchomości na przestrzeni lat stanowią coraz większą część portfeli wielu inwestorów – tym samym, udział ich na świecie wzrasta, a to determinuje nie tylko ich jakość, ale także wzrost standardów biznesowo-etycznych i transparentności działania w branży. Tu także istotną rolę odgrywają systemy certyfikacji, takie jak np. System Zarządzania Jakością ISO 9001:2015, wewnętrzne procedury dotyczące polityki antykorupcyjnej czy kodeksy etyki zawodowej. Branża nieruchomości komercyjnych charakteryzuje się dużą skalą inwestycji. Z tego względu obszar ESG związany systemem praktyk, kontroli i procedur przyjętych w celu przestrzegania prawa jest niezwykle istotny w budowaniu wartości oraz wiarygodności na rynku i w oczach partnerów biznesowych.

1. Program Środowiskowy Organizacji Narodów Zjednoczonych, Global Status Report for Buildings and Construction, 2019.

REKLAMA

ROBYG

Tworzymy
przyjazne przestrzenie



WROCLAW



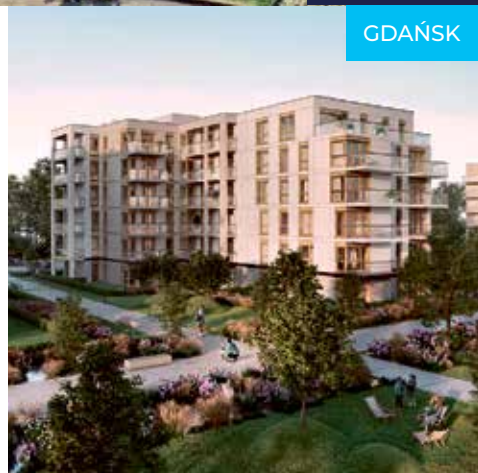
POZNAŃ

GDAŃSK

WARSZAWA

Budujemy
nowoczesne
osiedla

Dajemy
więcej



www.esg.robyg.pl

TYLE SAMO PIENIĘDZY WYDAMY NA ZAKUP WŁASNEGO MIESZKANIA, CO NA JEGO NAJEM PRZEZ 23 LATA

Tyle samo pieniędzy wydamy na zakup własnego mieszkania, co na jego najem przez 23 lata – sugerują dane Numbeo dla europejskich stolic. Będzie tak o ile stawki się nie zmienią. Historia uczy nas jednak, że czynsze najmu z czasem konsekwentnie rosną.

Oskar **Sękowski**,
Bartosz **Turek**

eksperti, HRE Investments

Jeśli posiadasz kwotę potrzebną na zakup mieszkania poza centrum stolicy, to przeciętnie rzecz biorąc stać Cię na 23 lata jego najmu – tak przynajmniej sugerują najświeższe dane zebrane przez portal Numbeo. W Warszawie czynsz za dwupokojowe mieszkanie (salon plus sypialnia) poza centrum miasta wynosi 2,1 tys. zł miesięcznie (bez opłat). Dla porównania średnia cena m kw. w tym samym rejonie miasta opiewa na 11,7 tys. zł. Bardzo upraszczając szacunki i pomijając poboczne koszty można obliczyć, że po 23 latach najemca wpłaciłby na konto właściciela równowartość zajmowanego mieszkania. Czynniki przy tym utopijne założenie, że w tym czasie stawki za najem by nie wzrosły. Historia uczy nas, że jest to marzenie ściętej głowy.

Im krótszy okres, tym bardziej opłacalny zakup

Informacja o tym jak długo można wynajmować mieszkanie za cenę jego zakupu jest jednym ze sposobów, który pozwala porównywać ceny najmu i zakupu pomiędzy krajami. Te różnią się przecież poziomem wynagrodzeń czy kosztami życia. Jeśli jednak weźmiemy pod uwagę stawki za zakup i najem, to w bardzo uproszczony sposób jesteśmy w stanie wskazać lokalizacje, w których zakup może się szczególnie opłacać lub wręcz przeciwnie – rynek tak wywindował ceny zakupu mieszkań, że trzeba się dobrze zastanowić czy zakup własnego „M” jest uzasadniony. Innymi słowami, jeśli dość szybko czynsze najmu zrównują się z ceną zakupu, to co do zasady jest to dobra informacja dla kupujących, bo mogą relatywnie niskim kosztem „awansować” z grona najemców do właścicieli. Sytuacja taka jest też dobra dla inwestorów, ponieważ potencjalnie oznacza krótki okres zwrotu pieniędzy wydanych na zakup mieszkania na wynajem. Jeśli jednak okres ten jest długi może to cieszyć najemców. W takim wypadku najem jest często bardziej opłacalny niż zakup. Może to być też dobra informacja dla właścicieli, bo zakłeta w nieruchomości wartość powinna być sporym majątkiem. Przynajmniej powinno tak być w normalnych okolicznościach.

Dokładnie tyle ile w Europie

Wróćmy jednak do naszych wyliczeń. W Warszawie cena zakupu 50-metrowego mieszkania poza centrum odpowiada czynszowi za 23 lata jego najmu. Jest to wynik plasujący naszą stolicę pośrodku rankingu. Gdyby bowiem wziąć pod lupę 40 europejskich stolic – ich stawki za najem jak i ceny za metr kw. mieszkania poza centrum to tam też 23 lata regularnego płacenia czynszu najmu dałoby równowartość 50-metrowego mieszkania. Taką samą sytuację jak w naszej stolicy mamy również w Wilnie czy Oslo. W stolicy Norwegii czynsz najmu jak i cena metra kw. są jednak ponad 2-krotnie wyższe niż w Warszawie. W stolicy Norwegii w przeliczeniu na złotówki co miesiąc musielibyśmy płacić właścicielowi prawie 5 tys. zł. Metr kwadratowy mieszkania kosztuje tam natomiast 26,8 tys. zł. Na Litwie z kolei obie stawki są o kilkadziesiąt złotych niższe niż w Warszawie, ale parytet pozostaje ten sam.

W 17 stolicach dłużej niż w Warszawie

W gronie miast europejskich znajdziemy także stolicy, w których okres, po którym czynsz najmu zrówna się z wartością mieszkania jest dłuższy niż w Warszawie. Jest to całkiem spora grupa. Znajdziemy tu część skandynawskich stolic (Helsinki, Sztokholm), ale i Berlin, Bratysławę, Budapeszt, Pragę czy Paryż. W tych miastach czynsz najmu równoważy się z ceną mieszkania po okresie od 24 do 44 lat. Niechlubnym rekordzistą w naszym zestawieniu jest Monako. Choć trudno w to uwierzyć, to metr kwadratowy kosztuje tam przeciętnie aż 242 tys. zł. W większości polskich miast wojewódzkich za cenę metra kwadratowego mieszkania w Monako można kupić samodzielne mieszkanie. Nie dziwne więc, że przy tych cenach za równowartość monakijskiego



mieszkania można być najemcą podobnego lokum przez 72 lata, więc praktycznie całe życie, a już niemal na pewno całe dorosłe życie. Dzieje się tak pomimo faktu, że czynsz najmu w Monako wcale nie jest niski. Wręcz przeciwnie! Stawka za wynajem mieszkania z jedną sypialnią jest w Monako najwyższa spośród wszystkich europejskich stolic i osiąga kwotę ponad 14 tys. zł miesięcznie (plus opłaty). Dlaczego w Monako ceny nieruchomości są aż tak wysokie? Monako jest najdroższym rynkiem nieruchomości na świecie między innymi ze względu na to, że jest symbolem bogactwa i luksusu, a przy tym rajem podatkowym. Do tego trzeba dodać bardziej namacalne powody – Monako jest bardzo małe. Pojawił się nawet pomysł by zwiększyć powierzchnię tego państwa poprzez dobudowanie kawałka kraju kosztem Morza Śródziemnego.

Najkrócej w Dublinie

Na drugim biegunie znajdziemy za to przykłady stolic, w których czynsz najmu zrówna się z wartością mieszkania szybciej aniżeli w Warszawie. W grupie tej znajduje się 20 europejskich miast w tym przykładowo Rzym, Amsterdam, Bruksela, Bukareszt, Ryga czy Kiszyniów. W tych miastach okres ten to od 15 do 20 lat.

Na początku rankingu plasują się Dublin i Kijów. Wystarczy tam za ledwie 11-12 lat, aby najemca wpłacił na konto właściciela równowartość mieszkania.

Co ciekawe w stolicy Irlandii staw-

ki za najem jak i za metr kwadratowy mieszkania są o kilka tysięcy wyższe niż w polskiej stolicy i wynoszą odpowiednio 6,7 tys. oraz 17,2 tys. zł. Tak wysokie stawki są pokłosiem problemów z dostępnością mieszkań na irlandzkim rynku nieruchomości, który od pewnego czasu boryka się z niedostateczną ofertą w stosunku do popytu. Zgodnie z raportem firmy Daft z listopada 2021 roku w stolicy tego kraju dostępnych na wynajem było jedynie 820 mieszkań. To tyle co nic, bo przecież mówimy o stolicy, w której zgodnie z oficjalnymi statystykami mieszka ponad pół miliona osób. Realnie liczba jest pewnie znacznie wyższa, ze względu na nierejestrowane migracje. Do tego w całym hrabstwie Dublin mieszka około 1,5 mln osób.

Problem dotyczy nie tylko rynku najmu, ale też zakupu. Lokalni deweloperzy nie są w stanie zaspokoić potrzeb mieszkaniowych Dublinczyków. Doszło nawet do tego, że irlandzki rząd zaproponował 20 mld euro chcąc przeznaczyć je na kupowanie nieruchomości i odsprzedażanie ich potencjalnym nabywcom. Oliwy do ognia mogą dodawać inwestycje czynione przez fundusze kupujące mieszkania, aby przeznaczyć je na wynajem. Z danych Hooke & MacDonald wynika, że w pierwszej połowie 2021 r. zakupy inwestycyjne na rynku mieszkaniowym odpowiadały za 55 proc. wszystkich inwestycji w nieruchomości w Dublinie. To prosta recepta na problemy. Szerzej temat ten omawialiśmy w raporcie HRE Think Tank pt. Wpływ inwestycji instytucjonalnych na rynek mieszkaniowy.

W Kijowie kredyt kosztuje kilkanaście procent

W Kijowie sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Stawki za najem jak i za metr kwadratowy mieszkania są znacznie niższe niż w Warszawie. Za najem mieszkania z jedną sypialnią zapłacimy tutaj średnio 1,6 tys. zł, a chcąc kupić mieszkanie trzeba się liczyć z wydatkiem rzędu 4,6 tys. zł za m2. Relatywnie niski koszt zakupu mieszkania może być

związany z sytuacją polityczną, ale też dostępnością kredytów hipotecznych na Ukrainie. Jak bowiem podaje Narodowy Bank Ukrainy średnie oprocentowanie kredytów hipotecznych wnosi 14,5 proc. Innymi słowami, wielu mieszkańców Kijowa nie może sobie pozwolić na zakup własnego „M”. Nie pozostaje to bez wpływu na fakt, że czynsze najmu są w Kijowie wysokie na tle cen zakupu.

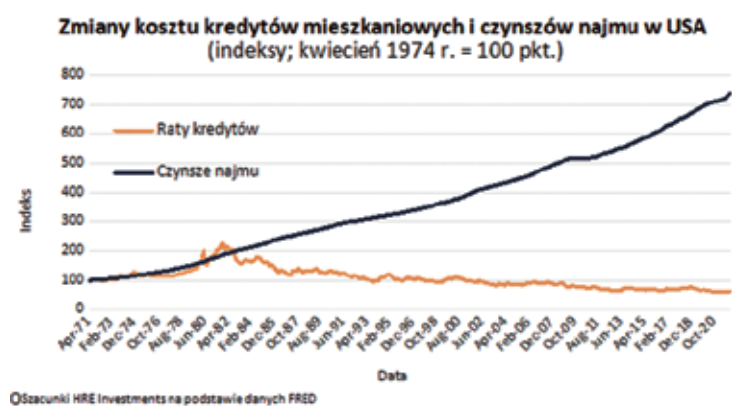
Islandia jest piękna, ale trudna

W Reykjavíku ceny zakupu (17 tys. zł za m kw.) są także relatywnie atrakcyjne na tle wysokich czynszów najmu (5,5 tys. zł za miesiąc), bo już po 13 latach koszty najmu mogą się zrównać z ceną zakupu nieruchomości – wynika z danych Numbeo. Powody są zupełnie inne niż w przypadku poprzednich krajów. Na wysokie stawki za wynajem wpływ może mieć atrakcyjność turystyczna tej wulkanicznej wyspy. Trzeba jednak mieć świadomość, że to co przyjemnie ogląda się zwiedzając Islandię podczas krótkich wyjazdów, może być mniej urokliwą codziennością lokalnych mieszkańców. Na dłuższą metę specyficzna pogoda, nierzadko nieprzejezdne drogi, erupcje wulkanów, aktywność sejsmiczna czy zjawiska nocy i dnia polarnego mogą trzymać w ryzach ceny zakupu nieruchomości na własność.

Czynsz rośnie znacznie szybciej niż raty kredytu

Wszystkie powyższe obliczenia zakładały niezmienną cen. Jest to utopijne założenie. Historia uczy nas, że z czasem zarówno czynsze, jak i ceny nieruchomości rosną i to często rosną szybciej niż ceny w sklepach (inflacja). Oba te czynniki przemawiają za zakupem nieruchomości, bo raz dokonując zakupu przestajemy być podatni na rosnące czynsze najmu. Ponadto, jeśli ceny nieruchomości rosną, to ich właściciele mają w posiadanych majątku zakłety coraz większy kapitał.

Warto sobie przy tej okazji zadać jeszcze jedno pytanie – najem czy własność? Przecież 23 lata płacenia czynszu najmu to prawie tyle ile wynosi okres standardowego kredytu hipotecznego. Choć oczywiście przy kredycie mieszkaniowym stopy procentowe mogą raz iść w dół, a raz w górę (jak chociażby obecnie w Polsce), to z czasem czynsze najmu także rosną i to przeważnie bardziej niż raty kredytów. Można ten fenomen pokazać na przykładzie danych z USA. Jak się okazuje w latach 1971-2021 czynsze najmu poszły tam w górę o 637 proc. W tym samym czasie koszt kredytu choć oczywiście raz był większy, a raz niższy, to obecnie jest on o 38 proc. niższy aniżeli w kwietniu 1971 r.



ARCHE. FIRMA Z MISJĄ

Grupa ARCHE istnieje już ponad 30 lat. Obecnie jest największą siecią hoteli działającą na terenie Polski. Wizytówką firmy jest kolekcja 17 hoteli, które razem dysponują ponad 3 500 pokojami i 27 restauracjami oraz łączną przestrzenią konferencyjną szacowaną na ponad 10 tys. m². Ponadto grupa zajmuje się deweloperskim budownictwem mieszkaniowym. Do dziś wybudowała ponad 10 tys. mieszkań w Warszawie, Łodzi, Piasecznie i Pile.

Obecnie 6 ze wspomnianych 17 hoteli to obiekty odrestaurowane. Zaniebane, zapomniane, w większości całkowicie zdezastrowane i zniszczone. Dzięki działaniom Arche otrzymały „drugie życie”, oferując wysokiej klasy centra konferencyjno-wypoczynkowe, zaliczane do najpiękniejszych obiektów w Polsce, które dziś otrzymują ogólnopolskie i światowe nagrody zarówno z dziedziny architektury, jak i w branży hotelarskiej. Mowa o Arche Zamku Biskupim Janów Podlaski, Pałacu i Folwarku Łochów, Arche Koszary Góra Kalwaria, Tobacco w Łodzi, Cukrowni Żnin i Dworze Uphagena w Gdańsku. Restauracja obiektów zabytkowych stała się misją firmy. Na stołach kreślarskich architektów Grupy są już projekty nowych inwestycji. Między innymi Klasztor Wrocław, Papierni Królewskiej w Konstancinie-Jeziornie, Sanatorium Milicyjnego w Nałęczowie, Elektrowni Bytom, Sanatorium Metalowiec w Muszynie, Dworu Marchockich w Krzesku, Pałacu Donnersmacków w Siemianowicach Śląskich, Fabryki Samolotów w Mielnie czy Arche Skraj Kultury w Drohiczyźnie.

Nie tylko zabytkowe obiekty

Poza hotelami w obiektach zabytkowych Arche w swoim portfolio ma również nowoczesne hotele: w sercu Częstochowy, centrum Lublina, Łodzi, Piły, przy lotnisku we Wrocławiu i cztery w Warszawie, m.in. przy głównych arteriach komunikacyjnych i lotnisku Chopina. Dzięki swojemu położeniu, wyposażeniu pokoi, walorom kulinarnym i aktywności cieszą się zainteresowaniem zarówno podróżujących biznesowo, jak też rodzinnie czy turystycznie.

W budowie są również nowe hotele miejskie tj. Arche Hotel Gdańsk i Arche Hotel Kraków. Unikatowym projektem, zaliczanym do kolekcji Arche Hoteli, jest Arche Siedlisko. Tworzą je ecoboxy. Komfortowo zaadaptowane i wyposażone kontenery morskie, usytuowane w najpiękniejszych miejscach w Polsce, z dala od zgiełku, betonowych osiedli i tłoku, w otoczeniu

natury, blisko lokalnych społeczności. Między innymi dla realizacji tego projektu w 2021 r. powstała w Siedlcach fabryka Arche Prefabrykacja, której pracownicy przywracają życie wspomnianym kontenerom, zamieniając je w nowoczesne miejsce do wypoczynku.

System ARCHE filozofia biznesową Grupy

Istotną część całego projektu budowy sieci hotelowej Arche jest wspomniany inwestycyjny System Arche. System ten pozwala bezpiecznie inwestować w Arche Hotele. Inwestor kupuje apartament hotelowy i czerpie zyski z całej powierzchni pracującej w hotelu tj. noclegów, sal konferencyjnych, gastronomii. Inwestorów do Systemu Arche przyciąga gwarancja wypłaty regularnych zysków. Grupa Arche w takich transakcjach ma już ponad 30-letnie doświadczenie. Zasady te dały fundament filozofii biznesowej Grupy i są bardzo konsekwentnie stosowane. To zupełnie inna filozofia, a ten, kto zainteresuje się tym systemem widzi to na pierwszy rzut oka. Poza gwarantowanymi comiesięcznymi zyskami, System Arche oferuje również perspektywę wzrostu wartości nieruchomości w dłuższym terminie. Minimalna stopa zwrotu wynosi rocznie nie mniej niż 5 proc. przez 10 lat. Celem jest osiągnięcie nie mniej niż 7–8 proc. w skali roku. Nawet kiedy w trakcie pandemii hotele były zamknięte, Arche wywiązywało się z zobowiązań wobec inwestorów. Arche w swoich obiektach łączy wiele elementów. M.in. odgrywają one rolę centrów lokalnej społeczności, ośrodków kultury proponując wiele dodatkowych atrakcji, funkcji, współpracują z lokalną społecznością. Arche nie sprzedaje tylko pobytu, ale i emocje. Wszystkich łączy dążenie do wygody, komfortu i bezpieczeństwa, w tym bezpieczeństwa inwestycyjnego. W ten sposób buduje relacje. Zakup pokoi hotelowych to znakomita alternatywa inwestowania. Jest to pomysł zarówno

na dywersyfikację kapitału, a jednocześnie możliwość wykorzystania pokoi hotelowych przez właścicieli w dowolnym czasie. System Arche nie wymaga od właściciela lokalu angażowania się w proces najmu. To do Arche należy również pozyskiwanie gości hotelowych, stałe utrzymywanie oferty hotelowej, utrzymanie obiektu w idealnym stanie technicznym, rozliczenie wygenerowanych zysków. Inwestorzy jednocześnie stają się członkami Klubu Inwestora Arche, który daje dodatkowe bonifikaty w przestrzeni całej sieci. System ten ma już ponad 600 inwestorów. Arche jest sprawne organizacyjnie i biznesowo. Rzetelne, otwarte, profesjonalne, ale bez komercyjnej agresywności.

Koło napędowe firmy

Zamiłowanie do kultury i sztuki, dziedzictwa narodowego oraz zaangażowanie społeczne od początku istnienia firmy są jej kołem napędowym. Kreatywność, niezależność, szeroko rozumiana wolność i niepoddawanie się jakimkolwiek układom – stały się jej synonimem. To zasługa osobowości Prezesa Władysława Grochowskiego i jego żony Leny Grochowskiej, dla których największą wartością jest otwartość na drugiego człowieka. Poszanowanie jego godności i wartości, jakie wyznaje.

To stało się podstawą do utworzenia w 2014 roku Fundacji Leny Grochowskiej, na której działalność Arche przeznacza 10 procent swoich dochodów. Fundacja powstała, aby pomagać Polakom wysiedlonym za wschodnie granice kraju wrócić do ojczyzny. Do tej pory Fundacja sprowadziła do Polski rodziny z Kazachstanu, Uzbekistanu, Turkmenistanu i Ukrainy. Wybudowała także szkołę podstawową na terenie misji katolickiej w Bouso w Czadzie. Zaangażowała się w pomoc uchodźcom z Afganistanu, Iraku i w działania humanitarne na granicy polsko-białoruskiej. Prowadzi również szereg działań kulturalnych, sportowych, rekreacyjnych i społecznych. Jednak głównym obszarem jej działań stało się wsparcie i zatrudnianie osób z niepełnosprawnością intelektualną, które zasadniczo są wykluczone z możliwości zatrudnienia. Obecnie 38 osób pracuje w oddziałach fundacji w Siedlcach, Łochowie i Warszawie, a za chwilę kolejne znajdą zatrudnienie w nowym oddziale w Gdańsku. Grupa Arche stworzyła dla nich miejsca pracy w pracowniach sztuk plastycznych, ceramicznych, rzeźbiarskich, cukierniczych, piekarniczych, krawieckich i tkackich, gdzie tworzą własnoręcznie niepowtarzalną ceramikę, torby, zabawki, rzeźby i obrazy... a nawet wyposażenie hoteli i, co ważne, klient, kupując te produkty, wspiera działalność i rozwój Fundacji. Od 2021 roku pracownicy Fundacji pracują także w nowo utworzonej kawiarni Cafe Fryderyk jako bariści i kelnerzy. Występują także w specjalnie stworzonej przez Arche telewizji hotelowej – arche tv. Działalność fundacji w wyjątkowy sposób wzbogaca Galeria Leny Grochowskiej, znajdująca się w Pałacu i Folwarku Łochów. Przed Fundacją wiele kolejnych projektów. Między innymi: stworzenie nowych pracowni w oddziale w Gdańsku, budowa EKOFARMY pod Siedlcami wraz z miejscami pracy i mieszkaniami chronionymi dla osób niepełnosprawnych, pomoc uchodźcom w ramach programu „Nowe Życie. Nowa Praca”



Władysław Grochowski, prezes zarządu i założyciel, Grupa ARCHE

czy też rozbudowa misji w Czadzie.

Społeczna odpowiedzialność biznesu Grupy Arche

Wszystko to powoduje, że społeczna odpowiedzialność biznesu Grupy Arche jest naturalna. Firma angażuje się w szereg wydarzeń lub sama je organizuje dla społeczności lokalnych i gości hoteli.

Współpracując przy tym z instytucjami samorządowymi, publicznymi, organizacjami pozarządowymi czy też prywatnymi przedsiębiorcami. Są to między innymi: Rajd Rowerowy Szlakiem Nadbużańskich Dworów i Pensjonatów, Charytatywny Triathlon i Paratriathlon Kraina Bugu, Targi Rękodzieła Artystycznego, Jarmark Wielkanocny, Ogólnopolski Konkurs Sztuki Nieprofesjonalnej Szukamy Nikifora, Operacja Czysta Rzeka, Festiwal Krainy Polskie, Festiwal Optymizmu czy też Festiwal Charytatywny TO MY. Ponadto Arche jest sponsorem Polskiej Ligi Siatkówki i największej kolarskiej imprezy w Polsce – Tour de Pologne.

W 2021 r. w hotelach Arche utworzone zostały Arche Księgarnie, miejsca, gdzie na wyciągnięcie ręki dostępne są publikacje najwybitniejszych twórców polskich oraz światowych pisarzy i poetów. Odbywają się tam także spotkania literackie. Arche ma również swoje wydawnictwa. To magazyn „Krainy Polskie”, ukazujący się dwa razy w roku, odkrywający świat ukryty w regionach Arche hoteli. Grupa wydaje również kwartalniki w formie gazet: „Gazetę ARCHE” i „Gazetę inwestycyjną – SYSTEM ARCHE”. Hotele grupy Arche często są również żywym obiektem muzealnym, bo przecież drzemie w nich duch historii, któremu dano nowe życie. Aby „zachować go od zapomnienia”, powstało Arche Muzeum Skraj Kultury, prezentujące ekspozycje i zbiory etnograficzne pozyskane w trakcie odbudowy ruin czy też przedmioty przekazane od lokalnych mieszkańców i darczyńców. To również pozwala gościom odkrywać dzieje niezwykłych ludzi, zabytków i krain polskich.

Grupa Arche to ponad 1000 pasjonatów pracujących w różnych specjalizacjach. Za każdym działaniem stoją setki rąk codziennie oddanych pracy. To inżynierowie, architekci, pracownicy biur, działów produkcji i budów. Pracownicy hoteli, restauracji, fundacji, archetelwizji, administracji, finansiści, eventowcy, sprzedawcy, menadżerowie projektów...

Swoją pracą udowadniają, że da się łączyć sprzeczności. Że warto ufać wszystkim. Że warto zmieniać siebie i świat.

Poznaj nas bliżej na www.arche.pl

ARCHE



Cukrownia Żnin

•MAGAZYN•

E-COMMERCE NAPĘDZA RYNEK MAGAZYNÓW

Jednym z segmentów rynku nieruchomości, dla którego pandemia okazała się trampoliną do dynamicznego rozwoju, jest rynek magazynowy. Co wpłynęło na jego rozkwit w ostatnich latach? Co o rynku sądzą eksperci i jakie widzą dla niego perspektywy? Jednym z istotniejszych elementów jest rozwój branży e-commerce. To dzięki rosnącej sprzedaży online zaczęło brakować miejsca w tradycyjnych magazynach, a firmy z sektora magazynowego zaczęły wychodzić naprzeciw potrzebom klientów.

Zacznijmy jednak od liczb. Zasoby segmentu magazynowego przekraczają w Polsce 22 mln m² powierzchni. Polski rynek powierzchni magazynowych w pierwszej połowie 2021 r. stymulował silny popyt na poziomie 3,3 mln m². Podobnie jak w poprzednich kwartałach, najwięcej transakcji zawarli najemcy e-commerce i operatorzy logistyczni. Z kolei po stronie podaży dostarczenie w zaledwie pół roku ponad 1,1 mln m² nowej powierzchni świadczy o solidnych fundamentach sektora magazynowego. Wypadkową tej aktywności jest szybka absorpcja, która wpływa na spadek poziomu pustostanów (5,4 proc.). Niemniej ilość powierzchni magazynowych i produkcyjnych w budowie jest rekordowa. Mianowicie deweloperzy realizują inwestycje o łącznej powierzchni 3,4 mln m² – wynika z raportu AXI IMMO „Polski Rynek Powierzchni Magazynowych w I poł. 2021 r.”. – Głównym czynnikiem determinującym dobre nastroje inwestorów i duże zainteresowanie sektorem przemysłowo-logistycznym jest przede wszystkim wolumen transakcji najmu z udziałem najemców reprezentujących e-commerce, który utrzymuje popyt na wysokim poziomie. Co warto zauważyć w pierwszej połowie br. rynek inwestycyjny w sektorze logistycznym zdominowały nieruchomości typu prime, odpowiadające za około 80 proc. całkowitego wolumenu. Symptomatyczne jest również to, że wraz z rozwojem e-commerce wśród inwestorów rośnie apetyt na mniej-

sze obiekty z segmentu logistyki miejskiej. Trend ten był zwłaszcza widoczny w II kw. 2021 r. Niemniej, tego, co najciekawsze spodziewamy się na zakończenie roku, kiedy to rozpoczęte jeszcze pod koniec ubiegłego lub na początku br. transakcje powinny zostać sfinalizowane – analizuje Renata Osiecka, Partner Zarządzająca, AXI IMMO.

„Sektor magazynowy utrzymuje wyjątkowe tempo, notując najlepszy w historii wynik dla I półrocza. Nowe rekordy zarejestrowano zresztą na większości europejskich rynków logistycznych. Statystyczny wzrost nowego popytu w Europie wyniósł 44 proc. w porównaniu z 5-letnią średnią dla pierwszego półrocza. W Polsce było to aż 77 proc.” – czytamy natomiast w raporcie przygotowanym przez JLL. Z tego samego raportu wynika, że w Polsce pierwsza połowa 2021 r. należała niezmiennie do rynków Wielkiej Piątki. Za 77 proc. nowego popytu odpowiadały Poznań, Górny Śląsk, Wrocław, Warszawa i Polska Centralna. Poznań, który już w I kwartale wyróżniał się na tle rynków magazynowych w Polsce, potwierdził swoją popularność wśród najemców. W całym półroczu popyt brutto sięgnął tam aż 626 000 m².

Oszacować wpływ

Wracając do tematu e-commerce, który napędza rynek magazynowy, przytoczymy kilka cytatów z opracowania „Wpływ rozwoju e-commerce na rynek po-



wierzchni magazynowych”, przygotowanego przez Izabelę Dembińską z Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego. „Obok operatorów logistycznych, sieci handlowych i branży motoryzacyjnej poważnym źródłem popytu na powierzchnię magazynową stają się firmy z sektora e-commerce. W świetle rozwoju e-commerce, jaki obserwujemy w ostatnich latach, należy zadać pytanie, czy podaż powierzchni magazynowych rozwija się na tyle, by sprostać zapotrzebowaniu e-commerce. Nie chodzi tu tylko o wielkość dostępnej powierzchni magazynowej. Ważne są również atrybuty jakościowe obiektów magazynowych” – pisze Izabela Dembińska. „Obserwowany w ostatnich latach dynamiczny rozwój e-handlu w naturalny sposób wymusił na firmach logistycznych rozszerzenie swojej oferty o obsługę tego kanału sprzedaży. Sukcesywnie wykształcają się różne formy organizacji logistyki dla e-commerce. Wśród mikro i małych przedsiębiorstw dominuje logistyka własna, a tylko transport jest realizowany na zasadzie outsourcingu. Taka forma organizacji logistyki wiąże się z zagrożeniem utrzymania wysokich standardów obsługi klienta w przypadku znacznego wzrostu sprzedaży. Wydłużeniu ulega czas dostawy i jest ryzyko niez-

chowania terminowości dostaw. Duże przedsiębiorstwa natomiast w zależności od potrzeb mogą korzystać tylko z transportu czy tylko z magazynowania, z transportu i magazynowania lub też z obsługi logistycznej oferowanej na zasadzie one stop e-commerce, choć nie jest jeszcze powszechną praktyką oddawanie w gestię wyspecjalizowanych firm logistycznych kompleksowego zakresu logistyki obejmującego, obok transportu i magazynowania, rozwiązania informatyczne, księgowość, działania marketingowe itp.” – dodaje.

O istotnym wpływie e-commerce na rynek nieruchomości magazynowych mówi też w wywiadzie dla „Rzeczpospolitej” Robert Dobrzycki, prezes i współwłaściciel Panattoni w Europie: – Jestem optymistą, bo Polska sama w sobie to duży rynek potrzebujący magazynów, z wciąż niskim udziałem e-commerce’u. Handel internetowy potrzebuje trzy razy więcej powierzchni niż ten tradycyjny, więc potencjał jest znaczny. Najemcy interesują się zarówno magazynami ulokowanymi na pięciu głównych polskich regionach, ale i rynkami wschodzącymi. Należy też pamiętać, że z magazynów budowanych u nas, szczególnie na ścianie zachodniej, obsługiwane są zagraniczne rynki – zarówno firmy produkcyjne, jak i e-commerce. Na pewno nie jesteśmy na koń-

cu. Porównując Polskę do innych krajów zachodnioeuropejskich czy USA nasze zasoby są małe. Oczekiwałbym, że w najbliższych latach podaż magazynów nad Wisłą będzie dalej zwiększać się w tempie rzędu 20 proc. rok do roku.

„Oszacowanie wpływu e-commerce na popyt na powierzchnie magazynowe nie jest łatwe, wiąże się bowiem z pewnymi trudnościami. Wiele sieci handlowych, które obsługę logistyczną realizują we własnym zakresie, zazwyczaj dedykują część magazynu dla obsługi zamówień internetowych. Dodatkowym utrudnieniem jest fakt, iż wielkość tego udziału jest zmienna w czasie i zwykle nie jest udostępniana. Innym problemem jest to, że operatorzy logistyczni pracujący na rzecz firm z sektora e-commerce najczęściej nie udostępniają informacji dotyczącej tego, jaka część wynajmowanej przez nich powierzchni jest dedykowana tym firmom. Z kolei firmy kurierskie najczęściej wybierają funkcjonowanie w obiektach, których są właścicielami, a zatem nie są uwzględniane w statystykach najmu komercyjnych powierzchni magazynowych” – podsumowuje temat Izabela Dembińska.

Co zmieni się na rynku w 2022 r.? Jak będzie się rozwijał i co w głównej mierze będzie na niego wpływało? Będziemy to obserwowali i dzielili się z Państwem informacjami i spostrzeżeniami.



W pierwszej połowie br. rynek inwestycyjny w sektorze logistycznym zdominowały nieruchomości typu prime odpowiadające za około 80 proc. całkowitego wolumenu. Symptomatyczne jest również to, że wraz z rozwojem e-commerce wśród inwestorów rośnie apetyt na mniejsze obiekty z segmentu logistyki miejskiej. – analizuje Renata Osiecka, partner zarządzająca, AXI IMMO.

Przed nami dynamiczny rok

Miniony rok, jak dla wszystkich innych branż, stanowił dla deweloperów, w tym Victorii Dom, wyzwanie. Niemniej jednak byliśmy na nie przygotowani tak w związku z pierwszą falą pandemii, jak i, co najważniejsze, umiejętnym korzystaniem z wieloletniego doświadczenia. To ono pozwala nam mierzyć się z trudnościami i mimo zawirowań znajdować ścieżkę, która będzie satysfakcjonująca tak dla kupujących u nas mieszkania, jak i dla firmy z biznesowego punktu widzenia.



Waldemar **Wasiluk**
wiceprezes zarządu,
Victoria Dom

minionym roku spółka przekazała właścicielom 1253 gotowych lokali względem 1176 wydanych mieszkań w 2020 r. Udało nam się także wprowadzić do sprzedaży wszystkie osiedla, które mieliśmy w planach, co było nie lada wyzwaniem, pandemia spowolniła bowiem decyzje urzędowe, co wpływało w niekorzystny sposób na nasz terminarz. Na szczęście najtrudniejsze w tej materii już chyba za nami, urzędy wracają do systematycznej pracy, co oznacza, że nasi potencjalni klienci w najbliższych miesiącach będą mogli zapoznać się z naszą nową ofertą mieszkaniową i kontynuacją znanych już i cenionych inwestycji.

W obliczu wyzwań

To na co z mojego punktu widzenia należy zwrócić uwagę w najbliższym

czasie i co będzie stanowiło wyzwanie dla całego rynku, to ochłodzenie koniunktury wynikające m.in. ze wzrostu kosztów kredytów w związku z podwyższaniem przez bank centralny stóp procentowych i rosnące ceny mieszkań. To może odbić się szczególnie na osobach, które kupują swoje pierwsze mieszkanie – przede wszystkim młodych rodzinach i ludziach wchodzących dopiero w dorosłe życie. Ważnym aspektem wpływającym na rynek będzie też malejąca podaż gruntów w aglomeracjach miejskich. Coraz trudniej o ciekawe tereny w dobrej cenie w dużych miastach. Na szczęście dziś Victorii Dom nie spędza to snu z powiek, mamy bowiem rozbudowany bank ziemi, dzięki czemu systematycznie uruchamiamy nowe inwestycje i kolejne etapy popularnych osiedli, niemniej jednak w perspektywie czasu ten temat dotknie także nas. Już dziś, mając tego świadomość, poszerzamy nasze portfolio i staramy się dla naszych klientów znajdować nieoczywiste, ale komfortowe lokalizacje.

Z troski o wygodę mieszkańców

Jednym z priorytetów Victoria Dom jest tworzyć dla mieszkańców osiedla, które będą miały charakter małych miasteczek – będą zaspokajały wszystkie potrzeby wynikające z codziennego życia: tak te zwią-

zane z zakupami, jak i edukacją, rozrywką, kulturą czy wypoczynkiem. Nasze osiedla są przyjazne tak dla tych, którzy szukają ciszy i wytchnienia, jak i dla tych, którzy pragną aktywności i bliskości tętniącego życiem miasta.

W poszukiwaniu ciekawych kierunków

W Polsce aktualnie realizuje projekty na terenie aglomeracji warszawskiej i krakowskiej. Dodatkowo Victoria Dom rozwija działalność w Niemczech, prowadząc ekspansję w Berlinie oraz Lipsku. Skąd ten niemiecki kierunek? Szukaliśmy wyzwań i nowych możliwości, a Niemcy ciągle stanowią bardzo atrakcyjne miejsce dla deweloperów. Urbanizacja obszarów miejskich i rozwój biznesu w Lipsku i Berlinie wspiera nas w ekspansji na

tym rynku. Mamy kolejne projekty w zanadrzu i planujemy kreowanie pięknej przestrzeni tych unikalnych miast. Klienci za naszą zachodnią granicą poszukują przede wszystkim wykończonych mieszkań z rozbudowaną infrastrukturą w ramach powierzchni wspólnych. Wiele funkcjonalności i rozwiązań stosowanych w niemieckich projektach wdrażamy również w inwestycjach realizowanych na krajowym rynku. W efekcie nasza oferta jest bardzo dobrze przyjmowana przez polskich klientów.

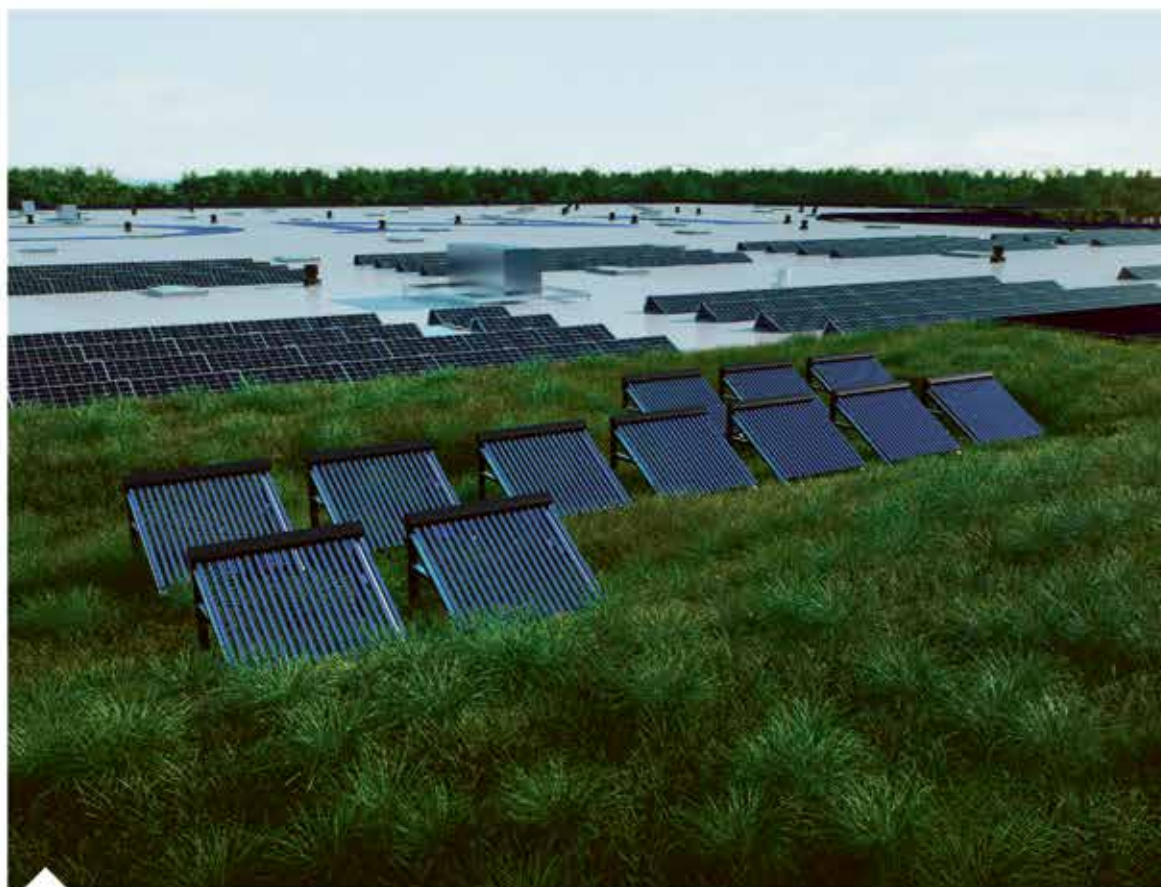
Reasumując, mimo trudności, zawirowań i ograniczeń, jestem przekonany, że dzięki dużemu doświadczeniu i świadomości rynkowej przed Victorią Dom, jak i przed całym rynkiem niezwykle dynamiczny i ciekawy rok, który zakończymy sukcesem.



REKLAMA



Your excellent choice!



Panele słoneczne zapewniają czystą zieloną energię i zmniejszają rachunki za prąd aż do 100%



Oświetlenie LED z systemem sterowania DALI
zmniejsza zanieczyszczenie świetlne, ograniczając
zużycie energii aż do 90%

Pompy ciepła zapewniają ekologiczne chłodzenie
i ogrzewanie, zmniejszając rachunki za gaz aż do 100%



PANATTONI

Wybierz zielone rozwiązania i oszczędzaj na rachunkach
Zwrot z inwestycji 3 lata! www.panattonieurope.com

BIURA

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA 2021 R. NA RYNKU BIUROWYM I PROGNOZY NA 2022 R.

Jakie były najważniejsze wydarzenia 2021 r. na rynku biurowym, a jak będą wyglądały najbliższe miesiące? Co w sposób najbardziej znaczący wpłynęło na jego dzisiejszy kształt? Bez wątpienia pandemia, która wymusiła pracę zdalną i hybrydową, sprawiając tym samym, że pracownicy przenieśli się na home office, a zarządzający biurami musieli zastanowić się, jak wybrnąć z zaistniałej sytuacji.

Znaczące trendy

Jak mówią eksperci Colliers, w 2021 r. całkowita podaż na 9 głównych rynkach biurowych w Polsce przekroczyła poziom 12 mln m². Udział powierzchni biurowej zlokalizowanej na głównych rynkach regionalnych (Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Łódź, Poznań, Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia, Lublin i Szczecin) już niemalże dorównuje całkowitemu zasobom nowoczesnej podaży biur w Warszawie. Wymieniają oni w swoim raporcie kilkanaście najistotniejszych dla sektora biurowego trendów, które miały wpływ na takie, a nie inne statystyki. Jak możemy przeczytać,

ze względu na upowszechnienie pracy zdalnej i kolejne fale pandemii funkcja biura przechodzi ewolucję. Przestrzeń biurowa staje się obecnie przede wszystkim miejscem spotkań ze współpracownikami i kreatywnej pracy zespołowej. Ostatnie dwa lata, które wymusiły na dużej części firm przejście na pracę zdalną czy hybrydową, pozwalają wyciągnąć wnioski na temat efektywności pracy z domu, jej plusów i minusów dla pracownika oraz firmy, a także przełożyć je na nowo opracowywane strategie powrotu do biur – najczęściej w modelu hybrydowym. Eksperci Colliers podkreślają też znaczenie trendu

na mixed-use. Na rynku nieruchomości komercyjnych pojawia się coraz więcej projektów typu mixed-use, w których dominująca często funkcja biurowa uzupełniana jest elementami mieszkaniowymi, handlowymi, usługowymi, rozrywkowymi czy hotelowymi. Tego typu inwestycje cieszą się zainteresowaniem najemców, wychodząc również naprzeciw zmieniającym się potrzebom pracowników, którzy po prawie z latami pandemii zaczęli doceniać zalety „lokalnego stylu życia”.

Znaczenie rynków regionalnych

Na inną kwestię na rynku zwracają uwagę eksperci CBRE, którzy podkreślają istotę rynków regionalnych. Zauważają, że najemcy w miastach regionalnych ożyli pod koniec 2021 r. Popyt ogólnie był umiarkowany, ale w ostatnich miesiącach wynająto 214 tys. mkw., co zaowocowało wynikiem za cały rok przekraczającym 592 tys. mkw. To tyle samo co rok wcześniej i zaledwie o 14 proc. mniej niż w 2019 roku – wynika

z raportu CBRE. Eksperci firmy wskazują, że kluczem do dalszego rozwoju biur w miastach regionalnych będzie zwiększony popyt na usługi cyfrowe i infrastrukturę cyfrową, który zaspokoją wykwalifikowani pracownicy i wysokiej jakości przestrzenie biurowe. – W 2021 r. na regionalnym rynku biurowym widzieliśmy kontynuację trendów z ostatnich lat. Nowi uczestnicy rynku, zarówno lokalni, jak i zagraniczni uważnie przyglądają się takim polskim miastom jak m.in. Poznań, Kraków, Katowice czy Trójmiasto. Firmy nie tylko stawiają tam swoje pierwsze kroki, ale w wielu przypadkach szybko się rozwijają. Zakładamy, że w tym roku będzie podobnie. Polskie miasta regionalne wzmocnią swoją pozycję przyciągając międzynarodowe firmy z sektora SSC, ale także B+R – mówi Kamil Tyszkiewicz, szef rynków regionalnych, CBRE.

Potencjał rozwojowy

A jak sytuację na rynku biurowym widzi przedstawiciel Savills? Co

wg niego było znamienne i jak rynek będzie się rozwijał? Po prawie dwóch latach pandemii sytuacja na rynku biurowym stabilizuje się, a biznes nauczył się działać w nowej rzeczywistości. Prognozujemy znaczny wzrost aktywności leasingowej w całej Polsce, zwłaszcza na najsilniejszym rynku – Warszawie. Potencjalna luka podażyowa w najbliższych latach oraz zwiększona aktywność najemców powinny przyczynić się do absorpcji istniejącej powierzchni biurowej, zwłaszcza w nowo oddawanych budynkach. Oczekuje się, że w krótkim okresie czynsze pozostaną względnie stabilne. Jednak nadchodząca luka podażyowa i rosnące koszty powinny spowodować potencjalny wzrost czynszów w dłuższej perspektywie – mówi Karol Grejbus, Associate Director, Reprezentacja Najemcy, Dział Powierzchni Biurowych w Savills. Przyglądamy się z uwagą zmianom zachodzącym na rynku i z ciekawością śledzimy kreatywność zarządzających tym sektorem.

ESG akceleratorem zmian na rynku nieruchomości

Rok 2021 był okresem dynamicznych zmian w sektorze nieruchomości w Polsce – rekordowe ceny materiałów budowlanych, rekordowy popyt na mieszkania, rekordowa liczba zapytań o kredyty hipoteczne, rosnące trudności w dostępie do terenów inwestycyjnych i przewartościowania pomiędzy sektorami w zakresie alokacji kapitału inwestycyjnego. Jednocześnie w 2022 r. weszliśmy z nowym wariantem COVID, najsilniejszą od 20 lat inflacją, dużą niepewnością na rynkach, nadwyższonymi łańcuchami dostaw oraz wyjątkowo niestabilną sytuacją geopolityczną.



Mateusz Bonca

dyrektor zarządzający JLL w Polsce

we wsparcie w całym zakresie wyzwań z jakimi się dziś one mierzą. Dodatkowo w centrum zainteresowania stawia cele zrównoważonego rozwoju, bo poza wszystkimi wyzwaniami te, związane z „zieloną transformacją”, przy zastosowaniu odpowiedniej wiedzy i narzędzi mogą stać się motorem rozwoju biznesów.

Lekcja do odrobienia

Branża nieruchomości ma poważną lekcję do odrobienia. Eksperci szacują, że ok. 40 proc. emisji CO₂ pochodzi z nieruchomości, z czego 60-70 proc. w samych miastach.

– Jako firma czujemy odpowiedzialność, aby być rzecznikiem ESG naszego sektora i polskiej

gospodarki. Jesteśmy w unikatowym miejscu, wspierając wysiłek wszystkich branż i inicjując strategiczny dialog z ich liderami. Dla żadnej firmy lub inwestora w tym dziesięciolecie nie będzie większego wyzwania niż zielona transformacja i związane z nią pytania dotyczące nowych technologii, alokacji kapitału, optymalizacji zasobów i angażowania pracowników, a także projektowania środowiska pracy – mówi Mateusz Bonca, dyrektor zarządzający JLL w Polsce.

Firma JLL globalnie zobowiązała się do tego, że stanie się neutralna klimatycznie do 2030 r., czyli wszystkie nieruchomości, z których korzysta, będą zero-emisyjne. W Polsce JLL chce pomagać klientom w transformacji ich biznesu tak, aby nieruchomości w ich portfolio stały się neutralne klimatycznie do 2040 r. JLL wyposaży swoich partnerów w wiedzę i narzędzia, które umożliwią transformację biznesów w kierunku ESG oraz wesprze proaktywne gospodarowanie zasobami, które pozwoli realizować ich cele rozwoju. Rosnąca świadomość ekologiczna, oczekiwania najemców i inwestorów, a także regulacje międzynarodowe, w tym unijne, są czynnikami, które obecnie motywują firmy w kierunku ta-

kich działań. Jednocześnie, jak wynika z badania „Responsible Real Estate – Decarbonizing the Built Environment” przeprowadzonego dla JLL, jedynie 18 proc. organizacji dysponuje planem redukcji emisji w swoich budynkach.

Czerpiąc z kapitału różnorodności

Obok poszerzenia pakietu usług doradczych dla swoich klientów, JLL wzmocni także swoją obecność na rynkach regionalnych. Firma chce być aktywnym uczestnikiem zmian nie tylko na szczeblu centralnym, ale również tam, gdzie realnie działają jej partnerzy. W tym celu rozbudowane zostaną kompetencje zespołów w już działających biurach w Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście, Katowicach i Łodzi. JLL będzie jeszcze ściślej współdziałać ze społecznościami lokalnymi i w ten sposób wpływać na kształtowanie przestrzeni, w której wszyscy funkcjonujemy. – Jednym z priorytetów JLL w nowej strategii jest zintensyfikowanie współpracy zarówno na zewnątrz organizacji, jak i w niej samej. Zachęcamy pracowników do jeszcze pełniejszego zaangażowania w funkcjonowanie lokalnych społeczności i organizacji. Czerpiemy z kapitału różnorodności, jaki wynika ze skali naszej działalności

w Polsce. Stawiamy na indywidualny rozwój ponad 1500 profesjonalistów, których JLL zatrudnia w całym kraju, po to, by jeszcze lepiej wykorzystać efekty synergii płynące z szerokiego wachlarza kompetencji, jakie znajdują się w naszym zespole – tłumaczy Mateusz Bonca.



– Jako firma czujemy odpowiedzialność, aby być rzecznikiem ESG naszego sektora i polskiej gospodarki. Dla żadnej firmy lub inwestora w tym dziesięciolecie nie będzie większego wyzwania niż zielona transformacja i związane z nią pytania dotyczące nowych technologii, alokacji kapitału, optymalizacji zasobów i angażowania pracowników, a także projektowania środowiska pracy.

Nowa rzeczywistość rynkowa wymaga nowych rozwiązań. JLL w 2022 r. wchodzi z nową strategią rozwoju w Polsce, która zakłada zwiększenie zaangażowania w obszarze doradztwa strategicznego po to, by zapewnić zarządom i organom decyzyjnym firm kompleksowo-

Początek roku pod znakiem wyzwań

Najnowsza informacja GUS, prezentująca wstępne wyniki budownictwa mieszkaniowego w styczniu bieżącego roku, komunikuje oczekiwaną korektę statystyk.

Jarosław **Jędrzyński**
ekspert, RynekPierwotny.pl

Jak zauważają eksperci RynekPierwotny.pl zaskoczeniem może wydawać się jednak jej skala, która zdaje się nie być jedynie jednorazowym odreagowaniem grudniowego wybicia danych o nowych pozwoleniach i rozpoczętych mieszkaniach.

Styczeń zapowiedział dłuższą korektę?

Początek nowego roku bardzo wyraźnie zasygnalizował perspektywę słabnięcia koniunktury inwestycyjnej rynku mieszkaniowego w kolejnych miesiącach. Tym razem korekcyjny charakter styczniowych danych GUS solidarnie dotyczy wszystkich trzech tematów statystyk inwestycyjnych mieszkaniówki, czyli mieszkań oddanych do użytkowania, nowych pozwoleń oraz inwestycji rozpoczętych.

Te ostatnie mają zasadnicze znaczenie dla oceny stanu bieżącej koniunktury. Tymczasem w stycz-

niu rozpoczęto ogółem budowę 11,8 tys. mieszkań, co jest wynikiem gorszym, zarówno licząc rok do roku jak i miesiąc do miesiąca, o blisko jedną trzecią. Z kolei sami deweloperzy ruszyli z budową zaledwie 7,3 tys. lokali, co w odniesieniu zarówno do stycznia, jak i grudnia ub. roku oznacza regres rzędu grubo ponad 40 proc.

W przypadku budownictwa mieszkaniowego, niezależnie od stanu koniunktury rynkowej, dość mocno utrwaloną od lat tradycją jest widoczne hamowanie aktywności inwestycyjnej w pierwszych tygodniach każdego roku. W efekcie miesiąc styczeń jest od lat regularnie i niezawodnie najsłabszym miesiącem w mieszkaniówce pod względem statystyk nowo rozpoczętych budów. Ich wolumen w pierwszym miesiącu roku jest zazwyczaj znacząco niższy od średniej całorocznej, wyznaczając tym samym dołek, od którego w kolejnych okresach następuje odbicie.

Tym razem jednak za sprawą załamania danych nowych budów deweloperskich, statystyki ogółem sięgnęły dna, zniżkując do

poziomu jednego z najgorszych wyników miesięcznych w historii, i najsłabszego od grudnia 2018 roku. Początek bieżącego roku może więc sugerować zgodnie z zasadą „jaki styczeń, taki cały rok”, że inwestorzy budujący na sprzedaż wyraźnie przymierzają się do ograniczenia swojej aktywności inwestycyjnej nie tylko w kolejnych miesiącach, ale i kwartałach.

Nowe pozwolenia z malejącym potencjałem

Z kolei w przypadku statystyk nowych pozwoleń na budowę lub zgłoszeń z projektem budowlanym, styczeń zaowocował korekcyjnym rozstrzygnięciem o nieco mniej spektakularnym wymiarze, wyraźnie zaakcentowanym jedynie w relacji miesiąc do miesiąca. GUS doliczył się ich ogółem w ubiegłym miesiącu 22,2 tys., czyli niemal dokładnie o jedną trzecią mniej w stosunku do grudnia 2021 r. Z kolei w odniesieniu do stycznia ub. roku jest to wynik słabszy jedynie o nieco ponad 5 proc.

Jak podkreślają eksperci RynekPierwotny.pl, statystyki nowych pozwoleń na budowę wciąż pozostają bardzo wiarygodnym parametrem oceny przez deweloperów potencjału popytowego

rynku w przyszłych okresach. Warto więc odnotować ich wynik styczniowy na poziomie blisko 15,6 tys. decyzji administracyjnych, minimalnie wyższy rdr o 3 proc. Jest on jednocześnie słabszy względem grudnia ub. o roku aż o jedną trzecią. Tym samym także nowe pozwolenia sugerują nieco ostrożniejszą ocenę perspektyw rynkowych przez inwestorów.

Mieszkania oddane również z impulsem spadkowym

W ostatnich czasach bardzo mocnym ogniwem GUS-owskich danych z budownictwa mieszkaniowego pozostawały statystyki mieszkań oddanych do użytkowania, które od siedmiu miesięcy ostro pięły się w górę aż do rekordowego od lat poziomu w ubiegłorocznym grudniu.

Tymczasem styczeń przyniósł ostrą korektę do najniższego od blisko dwóch lat poziomu 15,3 tys., co oznacza liczony rok do roku regres rzędu 12,5 proc., jednak w stosunku do rekordu z grudnia już ponad 40-proc. zjazd w dół. W tym przypadku również decydujące okazały się wyniki deweloperów na poziomie niespełna 8 tys. oddanych lokali, słabsze o ponad połowę od grudniowych i o blisko jedną

czwartą licząc rok do roku. Statystyki mieszkań oddawanych do użytku nie zależą jednak od aktualnej sytuacji rynkowej, ale są efektem stanu koniunktury inwestycyjnej sprzed około dwóch lat, a więc okresu odpowiadającego cyklowi budowlanemu w mieszkaniówce. W związku z tym w tym przypadku można liczyć na szybkie odbicie statystyk w kolejnych miesiącach, w odróżnieniu do nowych pozwoleń i budów rozpoczętych.

Wyznacznikiem koniunktury inwestycyjnej rynku pierwotnego w najbliższych miesiącach będzie w zdecydowanym stopniu perspektywa wygasającego boomu sprzedażowego mieszkań deweloperskich. Ostatni kwartał ub. roku okazał się pod tym względem po raz pierwszy od bardzo dawna najsłabszy w całorocznej skali, czego oczywistą i pierwszorzędną przyczyną był początek cyklu wzrostu stóp procentowych NBP.

Styczniowe dane GUS zdają się być natychmiastową reakcją deweloperów, którzy w oczekiwaniu spadku popytu niemal natychmiast ograniczyli swą aktywność inwestycyjną w dość spektakularnym stopniu, zapowiadającym wyraźny spadek podaży nowych mieszkań w perspektywie co najmniej kilku kwartałów.

REKLAMA

Inowrocław
GLA 2 500 m²



Warszawa
GLA 2 000 m²



Radom
GLA 14 900 m²



Toruń
GLA 1 400 m²



Różne lokalizacje w Polsce
GLA ok. 100 000 m²



ok. 20 obiektów
€140 milionów

Świętochłowice
GLA 10 300 m²



Olkusz
GLA 7 500 m²



Siemianowice
GLA 7 200 m²



Chełmno
GLA 5 800 m²



Gdynia
GLA 5 000 m²



Siedlce
GLA 4 900 m²



**AVISON
YOUNG**

Lider wśród agencji doradczych pod względem wolumenu zrealizowanych transakcji parkami handlowymi w 2020-2021.



ok. 162 500 m²
całkowite GLA



> €200 milionów
całkowita wartość transakcji

Oraz kolejne projekty w trakcie realizacji...

avisonyoung.pl

ROŚNIE POPULARNOŚĆ NAJMU INSTYTUCJONALNEGO

Polski rynek najmu, w porównaniu do krajów zachodnich, opiera się głównie na najmie prywatnym. Ale powoli się to zmienia. Jeszcze w połowie 2021 r. mieszkań wykupionych przez fundusze miało być zaledwie 5500. Ale według prognoz już za parę lat ma być ich nawet 66 tys.

Bartłomiej **Baranowski**

Najem instytucjonalny dla zagranicznych inwestorów jest niezwykle atrakcyjny. Polska z ich perspektywy jest rynkiem wschodzącym. Relatywnie wysoka opłacalność najmu, atrakcyjne z ich punktu widzenia ceny mieszkań oraz duża ich liczba skłaniają do inwestycji na polskim rynku. Czy wykup mieszkań przez fundusze może zaburzyć ceny mieszkań?

Prognoza na najbliższe lata

Rok 2021 był dla branży nieruchomości w Polsce pod wieloma względami rekordowy. Przede wszystkim oddano do użytkowania 234,7 tys. mieszkań, czyli o 6,3 proc. więcej niż w bardzo dobrym pod tym względem 2020 r. By móc podjąć się nieśmiały prognoz na następne lata, należy przeanalizować liczbę mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym oraz których budowę rozpoczęto. Według danych GUS za zeszły rok wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy 340,6 tys. mieszkań, czyli aż o 23,3 proc. więcej niż w 2020 r. Za zdecydowaną większość z nich odpowiadają deweloperzy (213 tys. – wzrost o 23,9 proc. licząc rok do roku). Ale wrażenie robi również liczba rozpoczętych budów. Tych rozpoczęto w całym 2021 aż 277,4 tys., czyli o 23,9 proc. więcej niż w 2020 r. Dzięki tym liczbom można ostrożnie szacować liczbę mieszkań oddawanych w najbliższych latach do użytkowania. Do rachunków nie braliśmy pod uwagę danych dotyczących budynków indywidualnych, ponieważ nimi nie są zainteresowane tytułowe fundusze nieruchomości.

Przyjmując, że każda inwestycja budowlana trwa ok. 23,6 miesiąca, a takie najnowsze dane publikował GUS, można ostrożnie policzyć, ile w poszczególnych latach będzie oddawanych do użytkowania mieszkań. Oczywiście zakładając, że w branży budowlanej sytuacja nie



Prognozowana liczba mieszkań oddanych do użytkowania

Typ nieruchomości	Rok		
	2022	2023	2024
Deweloperskie	142 022	130 208	166 285
Spółdzielcze	2 058	1 638	1 913
Komunalne	1 346	365	1 056
Spółeczne czynszowe	1 515	1 163	1 914
Zakładowe	26	159	189
RAZEM	146 967	133 533	171 357

Źródło: GUS

Opracowano na podstawie liczb rozpoczętych budów w latach 2019, 2020, 2021. Po przyjęciu średniego czasu budowy budynku wielorodzinnego w roku 2021 - 23,6 miesiąca

będzie dużo bardziej dynamiczna niż okresie ostatnich trzech lat. Biorąc pod uwagę, ile budów rozpoczęto w okresie od 2019 r. do 2021 r., można przyjąć, że w roku bieżącym powstanie 146 tys. mieszkań. Natomiast w kolejnych latach będzie to odpowiednio 133 tys. w 2023 r. i 171 tys. w 2024 r. Mowa oczywiście jedynie o mieszkaniach, bez inwestycji osób indywidualnych.

Jaki udział mają fundusze mieszkaniowe

Ile tak naprawdę jest lokali zarządzanych przez fundusze? Szacunki nie są dokładne. W połowie 2021 r. raport firmy CBRE podawał, że zaledwie 5,5 tys. mieszkań jest objętych najmem instytucjonalnym. Stanowiło to wówczas niecały procent wszystkich dostępnych lokali. Ale eksperci Federacji Rynku Najmu szacują, że do końca 2023 r. fundusze skupią już niemal 23 tys. mieszkań (głównie z rynku pierwotnego), a do 2025 r. nawet 66 tys. lokali.

Udział takich mieszkań, w obrębie wszystkich dostępnych lokali nadal nie będzie wysoki, oscylując wokół kilku procent. Ale gdyby przyjrzeć się szacunkowym liczbom prognozowanych zakupów przez fundusze, to robią one już większe wrażenie. Według wyliczeń Domiporta.pl w 2022 r. fundusze mogą kupić przynajmniej 7,5 tys. lokali, co stanowić będzie ponad 5 proc. wszystkich oddanych do użytkowania mieszkań w blokach (nie wliczając mieszkań spółdzielczych, komunalnych itp.). Ale już w 2024 roku liczba zakupionych przez fundusze mieszkań może przekroczyć 18 tys., wówczas ich udział w zakupie wszystkich lokali może stanowić niemal 11 proc. To wzrost tempa o 100 procent w zaledwie dwa lata. Liczba być może nadal nie imponuje rozmachem, ale trzeba pamiętać, że nieruchomości to branża lokal-

na. To o tyle istotne, że fundusze najczęściej skupiają swoją uwagę na dużych miastach. Już teraz ich zakupy wpływają na lokalny rynek. Na początku stycznia bieżącego roku „Rzeczpospolita” informowała, że fundusze inwestycyjne wykupiły prawie 17 proc. mieszkań w dużych miastach (czyli ok. 5,9 tys. lokali). Opinia odnośnie tego, czy to dobra droga zwłaszcza dla najemców, dzieli ekspertów.

Ekspertzi podzieleni

Wśród analityków i ekspertów nieruchomości nie ma jednego głosu dotyczącego ingerencji zagranicznych funduszy w polski rynek najmu. Jedni widzą w nim nadzieję na „cywilizowanie” usługi poprzez podniesienie jakości usług firm obsługujących mieszkania w ramach funduszy inwestycyjnych. Zwracają też uwagę, by nie demonizować tego typu najmu, ponieważ ma on niewielki w sumie udział w rynku. Zakupy funduszy to na razie niewielka skala na tle całego rynku w Polsce i nic nie wskazuje na to, by się jakoś bardzo zmieniło. Bo nawet kilkukrotny wzrost liczby mieszkań kupionych przez fundusze nie zmieni faktu, że to mały procent w całości rynku. Na dodatek pojawił się inny trend – mieliśmy kilka transakcji zakupu niecałej klatki mieszkań lub budynku, ale... firmy deweloperskiej. I te firmy kupione przez fundusze zamierzają budować część mieszkań pod wynajem, a część na sprzedaż – wyjaśnia Marcin Krasoń, ekspert serwisu Obido.pl. – Wzrost udziału najmu instytucjonalnego to kolejny krok w powolnym cywilizowaniu się polskiego rynku. Tak jak dziś dużo więcej osób niż 20 lat temu podpisuje porządne umowy najmu i płaci od tego podatek, to wysokie standardy funduszy mogą ten trend dodatkowo umocnić. Fundusz to stabilny i przewidywalny właściciel, co podnosi komfort życia najemców – dodaje ekspert. Przed nadmiernym optymizmem przestrzega z kolei Bartosz Turek,

główny analityk HRE Investments. Jako przykład niekorzystnych efektów działalności funduszy na rynku wskazuje wzrosty cen najmu oraz naginanie bądź omijanie przepisów; czego niewielki wynajmujący zrobić nie może. Jako przykład podaje sytuację u naszego zachodniego sąsiada.

– Efekt tego jest taki, że w Berlinie przez ostatnich dziesięć lat czynsze najmu rosły kilka razy szybciej niż rosły wynagrodzenia Berlińczyków. Więc efekt tego jest taki, że jak inwestują fundusze, to niby tylko wykupują lokale, by zaoferować je na wynajem i niby cywilizują rynek... ale po pierwsze mieszkanie jest coraz trudniej kupić (bo lokali w ofercie jest mniej i ich ceny rosną), a po drugie coraz trudniej wynajmować – tłumaczy w rozmowie z serwisem Domiporta.pl Bartosz Turek.

– Argument, że przychodzą do nas zagraniczne fundusze inwestycyjne, po to, by nieść kaganek oświaty na rynek najmu w Polsce, ja wkładam między bajki – dodaje.

Czy pojawią się ograniczenia

Jeszcze w 2021 roku rząd prowadził prace nad przepisami ograniczającymi kupno mieszkań w Polsce przez fundusze. Argumentowano wówczas, że na aktywności funduszy straci przeciętny Kowalski. W myśl zasady, że fundusz wykupi mieszkanie, które w innym przypadku trafiłoby na rynek. Nad przepisami pracował do niedawna resort rozwoju.

Ale jeszcze w grudniu Ministerstwo Rozwoju i Technologii wycofało się ze swoich pomysłów.

– Posiadane przez nas dane nie potwierdzają, aby wykup mieszkań przez fundusze stanowił dziś realny wpływ na ceny mieszkań, szczególnie że fundusze nie skupiają mieszkań na rynku, ale zlecają ich budowę bezpośrednio deweloperowi lub firmie budowlanej, a następnie przeznaczają je pod wynajem – poinformowało biuro prasowe resortu redakcją serwisu Money.pl, na pytanie dotyczące przygotowywanych przepisów.

Prognozowany udział liczby mieszkań wykupionych przez fundusze

Zestawienie	Rok		
	2022	2023	2024
Szacowana liczba oddanych mieszkań	142 022	130 208	166 285
Szacowana liczba mieszkań kupionych przez fundusze	7 500	10 000	18 000
Udział mieszkań kupionych przez fundusze w strukturze wszystkich wybudowanych mieszkań	5,2%	7,7%	10,8%

Źródło: GUS

Wyliczenia na podstawie szacunków Federacji Rynku Najmu

Korzystne zmiany dla właścicieli zabytkowych nieruchomości i nie tylko

Informacje o korzystnych dla właścicieli zabytkowych nieruchomości zmianach podatkowych, w ostatnim czasie wzbudziły spore zainteresowanie mediów oraz opinii publicznej. Stało się to wtedy, gdy temat komplikacji związanych z Nowym Polskim Ładem był już nieco wyczerpany. Media niemal natychmiast nazwały nową ulgę mianem „pałacyku plus”, co stanowi oczywiste nawiązanie do rządowych programów społecznych.

Leszek **Markiewicz**

właściciel biura nieruchomości,
ekspert portalu
NieruchomosciSzybko.pl

Warto jednak zdawać sobie sprawę, że ta potoczna nazwa może być dość myląca. Nowe odliczenie jest bowiem przeznaczone nie tylko dla właścicieli pałacyków. Dokładniejsza analiza przepisów potwierdza, że większym zainteresowaniem teraz mogą cieszyć się nie tylko pałace i pałacyki.

Lektura przepisów podatkowych potwierdza, że faktyczny zakres nowej ulgi jest szerszy niż może sądzić wielu internautów. Zgodnie z artykułem 26hb ustawy o PIT,

odliczeniu od dochodu (tzw. pałacyk plus) podlegają:

- wpłaty na fundusz remontowy wspólnoty mieszkaniowej lub spółdzielni mieszkaniowej przeznaczony na remonty budynku wpisanego do rejestru zabytków lub ewidencji zabytków;
- wydatki na prace konserwatorskie, restauratorskie lub roboty budowlane poprawiające stan zabytku nieruchomego wpisanego do rejestru zabytków lub znajdującego się w ewidencji zabytków;
- wydatki na nabycie zabytku nieruchomego lub udziału w takim zabytku pod warunkiem, że podatnik poniósł na nieruchomość wydatki wspomniane w punkcie poprzednim (uwaga: ten rodzaj

odliczenia dotyczy tylko zabytków wpisanych do rejestru).

Ustawodawca wskazuje, że wydatki na prace przy nieruchomości zabytkowej oraz uzupełnienie funduszu remontowego pomniejszają podstawę obliczenia podatku PIT w 50 proc. (bez limitu kwotowego). Natomiast w przypadku kupna nieruchomości objętej później pracami konserwatorskimi, restauratorskimi lub budowlanymi, obowiązuje limit odliczenia wynoszący 500 zł/m² i nie więcej niż 500 000 zł. Co ważne, odliczenie od podatku (tzw. pałacyk plus) może być wykorzystywane nawet przez sześć lat, jeśli dochód podatnika nie pozwala na wcześniejsze wyczerpanie takiej preferencji podatkowej.

Dla wielu zabytków prywatne środki to jedyna nadzieja

Korzystne dla inwestorów zmiany podatkowe mogą sprawić, że posiadacze większego kapitału bardziej zainteresują się zabytkami, które można wykorzystać np. jako miejsce działalności usługowej lub prestiżową siedzibę firmy. Taka działalność po remoncie lub przebudowie oczywiście musi

zapewniać poszanowanie historycznej architektury i wartości zabytku, o co będzie dbał konserwator zabytków. Nowe odliczenie podatkowe (tzw. pałacyk plus) ma dotyczyć tylko prac określonych w pozwoleniu wojewódzkiego konserwatora zabytków lub w zaleceniach konserwatorskich.

Praktyka niestety pokazuje, że w polskich warunkach dla wielu cennych historycznie oraz architektonicznie budynków tylko prywatny kapitał może być szansą na restaurację. Jako przykład można podać cenny Dworek w Sochaczewie, który był świadkiem koncertów młodego Fryderyka Chopina. To tylko jeden z licznych przykładów posiadłości wciąż czekających na inwestora.

Inwestorzy wykazują większe zainteresowanie zabytkami

Leszek Markiewicz z agencji NieruchomosciSzybko.pl potwierdza, że mimo niedługiego czasu obowiązywania, nowa ulga podatkowa (tzw. pałacyk plus) już zwiększyła zainteresowanie starszymi nieruchomościami. Warto zwrócić uwagę, że korzystne dla inwestorów przepisy podatkowe obejmują

również te starsze budynki, które zostały wpisane wyłącznie do ewidencji zabytków i nie figurują w rejestrze zabytków. W przypadku takich budynków, również można skorzystać z nowych odliczeń podatkowych (poza odliczeniem dotyczącym zakupu). Natomiast samo uzyskanie pozwolenia na budowę i prace budowlane będzie łatwiejsze niż dla zabytków wysokiej klasy, co potwierdza art. 39 ustawy prawo budowlane.

Właściciel biura NieruchomosciSzybko.pl podkreśla, że jedynie w gminnej ewidencji zabytków widnieje wiele budynków z końca XIX wieku oraz początku XX wieku, które można wykorzystać na potrzeby komercyjne. Okazji cenowych dotyczących takich nieruchomości, obecnie trzeba szukać w mniejszych miastach. Przykładem może być Skarżysko-Kamienna, gdzie zainteresowanie inwestorów wzbudza zespół osiedla kolejowego znajdujący się blisko dworca PKP. „Nowe odliczenie podatkowe (tzw. pałacyk plus) może sprawić, że inwestorzy będą szukać mniej oczywistych wariantów w postaci starszych nieruchomości z miast o małej i średniej wielkości.

REKLAMA



Dostarczamy
kompleksowy
zakres usług dla
najemców i inwestorów



Magazyny



Hale produkcyjne i logistyczne



Biura



Doradztwo inwestycyjne



BTS/BTO



Grunty inwestycyjne



Zarządzanie nieruchomościami



Raporty rynkowe



Szukasz hali, biura lub gruntu
inwestycyjnego w dobrej lokalizacji?
Zadzwoń +48 725 300 600



www.axiimmo.com