

RYNEK PRS



O dążeniu do zeroemisyjności i zrównoważonego rozwoju

Coraz większa świadomość ekologiczna i społeczna konsumentów stawia przed firmami nowe wyzwania. Aby utrzymać konkurencyjność i budować pozytywny wizerunek, przedsiębiorstwa muszą wykraczać poza standardowe działania biznesowe i angażować się w zrównoważony rozwój.

JOANNA BOLEK
Brand Manager, Lendi

W tym kontekście kluczową rolę odgrywają działania CSR (Corporate Social Responsibility), które z jednej strony budują pozytywne relacje z interesariuszami – konsumentami, inwestorami, rządami, a z drugiej – przyczyniają się do rozwoju rynku PRS (Private Rented Sector).

Rynek PRS (ang. Private Rented Sector), czyli prywatny sektor najmu, odgrywa coraz większą rolę w wielu krajach, w tym w Polsce. W związku z tym, działania CSR w tym sektorze stają się coraz ważniejsze i mogą mieć znaczący wpływ na ten rynek, a jednocześnie przyczynić się do realizacji celów zrównoważonego rozwoju.

Działania CSR w sektorze PRS mogą obejmować różne obszary, takie jak:

– **Ekologiczny** – stosowanie ener-

gooszczędnych rozwiązań w budynkach, ograniczanie emisji CO₂, segregacja odpadów, edukacja ekologiczna mieszkańców.

– **Społeczny** – tworzenie dostępnych cenowo mieszkań, programy wsparcia dla osób wykluczonych, integracja społeczności lokalnych, działania na rzecz różnorodności i inkluzji.

– **Ekonomiczny** – wspieranie lokalnych przedsiębiorstw, tworzenie nowych miejsc pracy, inwestowanie w edukację i rozwój społeczności.

Tego typu działania przynoszą szereg korzyści zarówno dla firm, jak i całego rynku PRS. Z jednej strony firmy zyskują pozytywny wizerunek, zwiększają lojalność klientów i budują silne relacje z interesariuszami. Z drugiej – rynek PRS staje się bardziej atrakcyjny dla inwestorów, a także dla osób szukających komfortowego i ekologicznego miejsca do życia.

Jednym z najważniejszych tren-

dów w sektorze PRS jest dążenie do zeroemisyjności i zrównoważonego rozwoju. Firmy coraz częściej inwestują w energooszczędne technologie, takie jak panele fotowoltaiczne, pompy ciepła czy inteligentne systemy zarządzania energią. Ważną rolę odgrywa również edukacja mieszkańców w zakresie oszczędzania energii i segregacji odpadów.

Zrównoważony rozwój w sektorze PRS to nie tylko dbałość o środowisko naturalne, lecz także o dobrostan społeczności. Firmy budujące i zarządzające PRS coraz częściej angażują się w programy społeczne, które mają na celu integrację mieszkańców, tworzenie lokalnych społeczności i wspieranie osób wykluczonych.

Jednym z najważniejszych celów zrównoważonego rozwoju jest osiągnięcie neutralności emisyjnej. Rynek PRS może odegrać znaczącą rolę w tym procesie poprzez inwestowanie w energooszczędne technologie i promowanie zrównoważonych stylów życia.

Firmy z sektora PRS mogą podejmować różne działania CSR na rzecz zeroemisyjności i zrównoważonego rozwoju, m.in.:

– **Inwestowanie w energooszczędne technologie i rozwiązania.** Modernizacja budynków w celu zmniejszenia zużycia energii i emi-

sji CO₂ to jeden z najważniejszych obszarów działań CSR na rynku PRS. Inwestycje w energooszczędne technologie mogą przynieść korzyści zarówno firmom, jak i najemcom. Firmy mogą obniżyć koszty eksploatacji budynków, a najemcy – liczyć na niższe rachunki za energię.

– **Budowa i modernizacja budynków z uwzględnieniem zasad zrównoważonego budownictwa.**

– **Wdrażanie programów edukacyjnych dla najemców w zakresie oszczędzania energii i wody.**

– **Wspieranie lokalnych społeczności i inicjatyw proekologicznych.**

– **Promowanie zrównoważonego stylu życia.** Firmy mogą promować zrównoważony styl życia wśród swoich najemców. Może to obejmować np. udostępnianie informacji o ekologicznych rozwiązaniach w domu, organizowanie warsztatów edukacyjnych czy oferowanie zniżek na ekologiczne produkty.

– **Wspieranie lokalnych społeczności.** Firmy działające na rynku PRS mogą również wspierać lokalne społeczności, np. poprzez sponsoring lokalnych wydarzeń, współpracę z organizacjami pozarządowymi czy tworzenie miejsc pracy dla mieszkańców lokalnych społeczności.

Działania CSR mogą przynieść

wiele korzyści firmom działającym na rynku PRS. Oto kilka przykładów:

– **Poprawa wizerunku firmy** – firmy, które angażują się w działania CSR, są postrzegane jako bardziej odpowiedzialne i godne zaufania. Może to przyczynić się do zwiększenia ich konkurencyjności na rynku.

– **Wzrost satysfakcji najemców** – najemcy coraz chętniej wynajmują mieszkania w firmach, które działają w sposób odpowiedzialny i zrównoważony. Może to przyczynić się do zmniejszenia rotacji najemców i zwiększenia ich lojalności.

– **Zwiększenie wartości nieruchomości** – inwestycje w energooszczędne technologie i inne rozwiązania proekologiczne mogą zwiększyć wartość nieruchomości.

Działania CSR stają się coraz ważniejszym elementem strategii biznesowych firm działających na rynku PRS. Dążenie do zeroemisyjności i zrównoważonego rozwoju to nie tylko trend, ale konieczność, która pozwoli firmom utrzymać konkurencyjność i budować pozytywny wizerunek. Korzyści z działań CSR są wieloaspektowe i obejmują zarówno firmy, jak i cały rynek PRS, a także społeczności lokalne i środowisko naturalne.

Miejsce ma znaczenie
dla Freelancerów



Miejsce ma znaczenie
dla Studentów

Miejsce ma znaczenie
dla Szefów



Znajdź swoje z AFI Home!

Wybierz spośród **1700 mieszkań**
w Krakowie, Warszawie czy Wrocławiu.

Sprawdź naszą ofertę na afihome.com



WHO IS WHO NA RYNKU PRS

Rynek najmu instytucjonalnego (PRS) w Polsce dynamicznie się rozwija, przyciągając uwagę inwestorów zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Sukces na tym konkurencyjnym rynku wymaga od menedżerów nie tylko doskonałej znajomości rynku nieruchomości, lecz także umiejętności strategicznego zarządzania, elastycz-

ności w adaptacji do zmieniających się warunków oraz zdolności budowania relacji z klientami i najemcami. Liderzy rynku PRS to osoby, które potrafią łączyć te kompetencje z nowoczesnymi narzędziami technologicznymi, doskonale rozumieją potrzeby najemców i z powodzeniem zarządzają rozbudowanymi portfelami

nieruchomości. Ich sukces opiera się na umiejętności przewidywania trendów, zarządzaniu ryzykiem oraz tworzeniu atrakcyjnych ofert w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości mieszkaniowej. Raport ten przedstawia menedżerów, którzy wyróżniają się na tle branży, wyznaczając nowe standardy na polskim rynku PRS.



Sławomir Imianowski

PREZES ZARZĄDU, RESI4RENT

Związany z firmą Resi4Rent od 2019 r. Pełni w niej funkcję prezesa i odpowiada za sprzedaż, marketing oraz działalność operacyjną. Ma ponad 20-letnie doświadczenie w zarządzaniu usługami hotelarskimi, przez 10 lat kierował Platinum Residence – firmą zarządzającą najmem luksusowych apartamentów w Warszawie. Jest absolwentem Akade-

mii Morskiej w Gdyni, kierunku towaroznawstwo ze specjalizacją organizacja usług turystyczno-hotelarskich. Ukończył także studia podyplomowe z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Satisfakcję w pracy przynosi mu działanie w zespole i wspólne osiągnięcie wysokich wyników firmy.



Przemysław Orchowicz

COUNTRY MANAGER, GROUP DIRECTOR OPERATIONS, HEIMSTADEN POLAND

Związany z Heimstaden od 2021 r. – początkowo jako Head of Operations, odpowiadający za budowę platformy operacyjnej PRS, zarządzanie zespołem oraz wprowadzanie marki Heimstaden na polski rynek. Obecnie pełni funkcje Country Managera oraz Group Director Operations, będąc odpowiedzialnym za rozwój projektów na nowych rynkach najmu instytucjonalnego, takich jak Wielka Brytania i Finlandia. W krajach, za któ-

rych rozwój odpowiada, spółka zarządza już portfelem około 6 tys. mieszkań. Przed dołączeniem do Heimstaden był związany z branżą hospitality, w tym przez blisko 20 lat z międzynarodową Grupą Accor. W tym czasie zajmował kierownicze stanowiska w hotelach sieci Novotel w całej Polsce, m.in. zarządzał działem sprzedaży regionalnej w Polsce i pełnił funkcję dyrektora regionalnego na Wrocław.



Dariusz Pawlukowicz

WICEPREZES ZARZĄDU, VANTAGE DEVELOPMENT I ROBYG (GRUPA TAG IMMOBILIEN AG)

Odpowiedzialny za strategiczne obszary najmu mieszkań, ESG i HR. Absolwent AE we Wrocławiu oraz Międzynarodowego Centrum Zarządzania UW, gdzie ukończył Executive MBA. Ekspert rynku mieszkaniowego, autorytet dla pracowników. Od 20 lat związany z branżą nieruchomości. W 2021 r. wprowadził na rynek platformę mieszkań na wynajem – Vantage Rent. Doskonale umiejętności zarządcze poskutkowały uplasowaniem spółki na drugim miejscu pod względem wielkości oferty

PRS w Polsce. Wyznacza trendy, wprowadzając pierwszy i jedyny w Polsce program benefitów dla najemców, digitalizację procesów obsługi i najem społeczny. Zrównoważony rozwój postrzega jako szansę na zbudowanie przewagi konkurencyjnej w sektorze budowlanym. Realizuje ambitne cele ESG dla obu spółek. Zmienia postrzeganie najmu, który pozycjonuje jako komfortowy wybór dający wolność i elastyczność, odpowiadając na potrzeby zmieniającego się świata.



Magdalena Rybicka

DYREKTOR DS. SPRZEDAŻY I MARKETINGU, LIFESPOT

Z firmą związana jest od momentu jej powstania. Do jej głównych obowiązków należy opracowywanie strategii sprzedażowej i marketingowej, monitorowanie wyników sprzedaży oraz efektywności kampanii. Dzięki jej strategicznej wizji, znajomości potrzeb rynkowych i konsumenckich, a także wysokim kompetencjom marketingowym LifeSpot stał się innowacyjnym graczem na polskim rynku PRS. Firma w ciągu zaledwie dwóch lat rozszerzyła swoje portfolio, wyróżniając się oryginalnym podej-

ściem do projektowania i zarządzania przestrzenią mieszkalną. Obecnie oferuje 1621 lokali na wynajem w Warszawie, Wrocławiu, Gdyni, Łodzi oraz Katowicach. Magdalena Rybicka wspiera dalszą ekspansję firmy poprzez identyfikację atrakcyjnych lokalizacji dla kolejnych inwestycji oraz zwiększanie poziomu wynajęcia istniejących już lokali. Oprócz tego analizuje rynek i śledzi trendy w celu rozwinięcia nowych kanałów sprzedaży i zwiększenia udziału LifeSpot w rynku.



Michał Stępień

DEPUTY CEO, AFI EUROPE POLAND,
HEAD OF AFI HOME

Ma ponad 20-letnie doświadczenie w branży nieruchomości. Do zespołu AFI Europe Poland dołączył w 2008 r., odgrywając jedną z kluczowych ról w rozwoju portfela firmy – z jednego do czternastu aktywów mieszkaniowych i komercyjnych w Warszawie, Krakowie i Wrocławiu o łącznej wartości ponad 1 mld euro. W tym okresie portfolio mieszkań na wynajem AFI Home w Polsce wzrosło do około 4 tys. lokali na różnych etapach realizacji i planowania. Jego obowiązki obejmują nadzór nad rozwojem i komercjalizacją projektów PRS oraz transakcjami

inwestycyjnymi AFI w Polsce. Z ramienia firmy bezpośrednio nadzoruje też postępy projektu Towarowa 22.

Przed dołączeniem do AFI Europe zajmował stanowiska kierownicze w firmach konsultingowych Ernst & Young oraz Deloitte w Hamburgu. Jest absolwentem kierunku Finanse i Bankowość oraz studiów doktoranckich w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Studiował również na Uniwersytecie Christiana Albrechta w Kilonii. Posiada tytuł biegłego rewidenta w Polsce.

Konkurencja dla wynajmujących

Rodzimy rynek najmu jest niewielki w porównaniu na przykład z niemieckim i cechuje się sporym rozdrobnieniem. Ta sytuacja będzie się jednak powoli zmieniać w kolejnych latach. Dowodem zachodzących zmian jest między innymi ekspansja inwestorów instytucjonalnych na rynkach najmu z największych krajowych miast.

MAGDALENA MARKIEWICZ
ekspertka,
portal NieruchomosciSzybko.pl

Te podmioty z sektora PRS (ang. private rented sector) zwane potocznie „funduszami”, na razie dysponują niewielką częścią lokali pod wynajem. Mimo tego, właściciele wynajmowanych mieszkań spoza sektora PRS (również ci posiadający 1 – 2 „M”) zaczynają się obawiać instytucjonalnych konkurentów. Warto zastanowić się, czy takie obawy są w ogóle uzasadnione. Najpierw przyjrzyjmy się jednak skali działania podmiotów z sektora PRS w Polsce.

Sektor PRS w Polsce: mały lecz z potencjałem do wzrostu

Wynajem instytucjonalny w Polsce mimo swojego wciąż niewielkiego rozmiaru jest najlepiej opisanym segmentem rynku najmu.

Regularnie ukazują się bowiem raporty przedstawiające perspektywy oraz stan wspomnianego sektora. Przykład stanowi niedawny raport „PRS & PBSA Market in Poland” przygotowany przez firmę JLL. Z tego opracowania możemy się na przykład dowiedzieć, że podaż oferowana przez podmioty z sektora PRS pod koniec 2023 r. wynosiła 16 150 lokali wynajmowanych lub gotowych do wynajmu.

Za około jedną trzecią wspomnianego wyniku (16 150 mieszkań) odpowiadają projekty wprowadzone na rynek w 2023 r., co potwierdza szybkie tempo rozbudowy oferty dla najemców. Ekspertki JLL spodziewają się, że pod koniec 2026 r. inwestorzy z branży PRS będą posiadali już około 30 tys. gotowych lokali pod wynajem z największych krajowych miast. Po doliczeniu mieszkań budowanych oraz planowanych analogiczny

wynik z 2026 r. może wynieść ponad 40 tys. Taką prognozę firma JLL mogła przygotować na podstawie analizy inwestycji w budowie oraz planowanych inwestycji.

W Warszawie wpływ na rynek wynajmu będzie największy

Jak nietrudno zgadnąć, liderem pod względem popularności najmu instytucjonalnego pozostaje Warszawa. Udział stołecznego miasta oscyluje na poziomie około 50 proc. – również po doliczeniu projektów w przygotowaniu. Przy uwzględnieniu projektów znajdujących się w przygotowaniu, analitycy JLL zakładają wzrost stołecznej podaży z 6970 mieszkań (koniec 2023 r.) do 18 100 lokali. To już wynik, który będzie odczuwalnie wpływał na stołeczny rynek najmu. Analogiczne prognozy w przypadku Krakowa, Trójmiasta i Wrocławia mówią o przyszłej podaży wynoszącej odpowiednio 3,9 tys., 4 tys. oraz 3,3 tys. mieszkań. Na tych rynkach, a także w Poznaniu i Łodzi znaczenie dużych inwestorów będzie proporcjonalnie mniejsze niż w stolicy.

Drobni wynajmujący znajdują się pod presją konkurentów?

Wydaje się, że właściciele mieszkań pod wynajem będący czę-

ścią rozdrobionego obecnie rynku słusznie mają pewne obawy związane z obecnością nowych konkurentów. Sektor PRS posiada bowiem przewagę dotyczącą skali działania, standaryzacji mieszkań oraz wysokiego poziomu obsługi prawnej, marketingowej i informatycznej. Pamiętajmy również, że zasób instytucjonalnych inwestorów to głównie mieszkania znajdujące się w nowym budownictwie i posiadające niższe od przeciętnych wskaźniki energochłonności. Ten czynnik będzie odgrywał coraz większą rolę wraz ze spodziewanym wzrostem kosztów ciepła sieciowego.

Czy w związku z powyższym można zakładać, że pozostali wynajmujący znajdą się na straconej pozycji względem dużych konkurentów? Niekoniecznie. Pamiętajmy, że oferta branży PRS posiada również pewne wady z punktu widzenia najemców. Pierwsze porównania dotyczące ofert ze stołecznego Mokotowa wskazują, że przeciętny czynsz w przypadku oferty instytucjonalnych inwestorów był pod koniec 2023 r. o 14 proc. większy od średniej rynkowej. Mowa o porównaniu uwzględniającym dodatkowo m.in. podatek VAT oraz zaliczki

za media (zobacz wspomniany raport: PRS & PBSA Market in Poland).

Mniejsi wynajmujący mogą konkurować nie tylko cenowo

Wydaje się, że drobni wynajmujący będą mogli konkurować z dużymi graczami również elastycznością warunków najmu. W przypadku sektora PRS, mamy bowiem do czynienia ze standaryzacją umów oraz warunków wynajmu. Natomiast aspekt związany z nowoczesnością powierzchni wynajmowanych przez instytucjonalnych konkurentów nie będzie istotny dla tych właścicieli mieszkań pod wynajem, którzy sami oferują lokale z nowych lub gruntownie zrewitalizowanych budynków.

Oczywiście, wraz ze wzrostem znaczenia sektora PRS nie zniknie segment rynkowy lokali o niższym standardzie, cechujących się równocześnie bardziej atrakcyjnym poziomem czynszu. Oferta „PRS-owa” może nie odpowiadać nie tylko osobom szukającym lokum tańszego od lokalnej średniej. Pamiętajmy też o najemcach, którym odpowiada konkretna lokalizacja, gdzie niekoniecznie muszą znajdować się lokale z zasobu dużego inwestora.

Najem instytucjonalny atrakcyjny dla rodzin

Trzy pokoje, funkcjonalny układ wnętrza oraz bliskość szkoły – to kryteria, które rodziny z dziećmi uznają za niezbędne przy wyborze wymarzonego mieszkania. Coraz częściej odpowiedzią na te potrzeby staje się rynek najmu instytucjonalnego (PRS), oferujący nowoczesne mieszkania dostosowane do wymagań współczesnych rodzin, zapewniając przy tym elastyczność oraz poczucie stabilności.

MAGDALENA RYBICKA

dyrektor sprzedaży i marketingu,
LifeSpot

Wygoda i funkcjonalność

Według danych Spisu Powszechnego w Polsce w 2021 r. było 10 mln 159 tys. rodzin. Małżeństwa z dziećmi stanowiły 42 proc. wszystkich z nich, podczas gdy jeszcze dziesięć lat wcześniej ich liczba była niższa o 1,2 mln. Wzrost ten ma bezpośrednie przełożenie na zmieniające się potrzeby na rynku nieruchomości. Z wielu względów rodziny wymagają od potencjalnego lokum znacznie większej przestrzeni niż np. single. Standardem są dla nich mieszkania przestronne, które pozwalają na odpowiednie aranżowanie przestrzeni życiowej dla wszystkich członków rodziny. Istotne jest, aby mieszkanie dla rodziny miało przynajmniej trzy

pokoje, co pozwala na stworzenie oddzielnych sypialni oraz salonu, w którym cała rodzina może spędzać wspólnie czas. Dodatkowym atutem będzie także obecność garderoby, a w przypadku pracy zdalnej, niezwykle przydatny może okazać się również dodatkowy pokój, który można przekształcić w gabinet.

Funkcjonalność mieszkań nie kończy się jednak na odpowiedniej liczbie pokoi. Ważne jest także, aby lokum było dobrze przemyślane pod kątem rozkładu pomieszczeń. Przykładem może być połączenie kuchni z salonem – taki układ pozwala na lepsze zintegrowanie życia rodzinnego. Ponadto, w kontekście rodzin z dziećmi, niezwykle istotne są takie rozwiązania jak miejsce parkingowe blisko wejścia do budynku, a także dostęp do windy, zwłaszcza w przypadku mieszkań

położonych na wyższych piętrach. Dodatkowo warto zwrócić uwagę na dostępność prywatnych ogródków, które stanowią idealne miejsce do zabawy dla dzieci oraz odpoczynku dla całej rodziny.

Blżej do sklepu i przedszkola

Przemyślany rozkład i udogodnienia to jednak nie wszystko. Jednym z najważniejszych czynników decydujących o wyborze konkretnego mieszkania jest lokalizacja. Według raportu Otodom „Szczęśliwy Dom. Mieszkanie na osi czasu”, dla rodzin kluczowe jest, aby w pobliżu mieszkania znajdowały się m.in. placówki edukacyjne. Ich dostępność w bliskim sąsiedztwie znacząco wpływa na wygodę codziennego funkcjonowania – skracając czas dojazdów i pozwalając na lepsze zorganizowanie dnia. Wybór lokalizacji nie ogranicza się jednak tylko do aspektów związanych z edukacją czy rekreacją. Według Otodom, dla rodzin istotne są także sąsiedzkie relacje, których nie wskazała żadna z pozostałych badanych w ankietach grup np. silveri czy młodzi dorośli. Ważne jest również, aby okolica była dobrze skomunikowana z resztą miasta, co umożliwi szybki i wygodny dojazd do pracy, szkoły czy na zajęcia pozalekcyjne. W praktyce oznacza to, że rodziny czę-

sto wybierają osiedla, które łączą w sobie zalety spokojnych terenów podmiejskich z dobrym dostępem do infrastruktury miejskiej. Takie połączenie pozwala na cieszenie się wszystkimi zaletami życia poza centrum miasta, bez rezygnacji z jego udogodnień.

PRS dla rodzin z dziećmi?

PRS, czyli Private Rented Sector, to model wynajmu nieruchomości, w którym instytucje lub przedsiębiorstwa inwestują w budowę, lub zakup całych budynków mieszkalnych przeznaczonych wyłącznie na wynajem. W przeciwieństwie do tradycyjnego rynku najmu, gdzie właścicielami są zazwyczaj indywidualne osoby, PRS jest zarządzany profesjonalnie przez wyspecjalizowane pod tym kątem firmy. Ten model, popularny zwłaszcza za granicą, w Polsce zyskuje na znaczeniu jako alternatywa dla tradycyjnego rynku nieruchomości. W odróżnieniu od niego PRS często wiąże się z wyższym standardem obsługi, nowoczesnym wyposażeniem oraz elastycznymi warunkami umów, co sprawia, że staje się atrakcyjną opcją dla różnych grup najemców, w tym również rodzin z dziećmi. – Dla wielu rodzin PRS to nie tylko wygoda, lecz także elastyczność. Taka forma wynajmu po-

zwala na łatwiejsze dostosowanie się do zmieniających się potrzeb życiowych, na przykład, gdy pojawia się potrzeba przeprowadzki w związku z pracą. Warto również zaznaczyć, że PRS oferuje większe poczucie stabilności i bezpieczeństwa niż tradycyjny wynajem prywatny, co jest niezwykle ważne dla rodzin planujących długoterminowy wynajem. Przykładem wychodzenia naprzeciw oczekiwaniom klientów może być również organizacja cyklicznych wydarzeń dostępnych dla wszystkich mieszkańców, jak np. kino plenerowe, co dodatkowo zwiększa atrakcyjność oferty PRS, wzmacniając poczucie wspólnoty i dostarczając rozrywki mieszkańcom.

Warto zaznaczyć, że polski rynek PRS sukcesywnie się rozwija, choć jego udział w rynku nadal stanowi niewielki procent. Według danych podawanych przez CBRE, w czerwcu 2024 r. w zasobach inwestorów instytucjonalnych w Polsce znajdowało się 19,6 tys. jednostek mieszkalnych, a ogłoszone plany inwestycyjne dotyczyły budowy kolejnych 26,6 tys. jednostek. JLL natomiast prognozuje, że w 2024 r. na rynek zostanie wprowadzonych około 7,5 tys. mieszkań na wynajem, a w ciągu trzech lat rynek PRS wzrośnie prawie 2,5-krotnie do ponad 40 tys. mieszkań.

AFI Home rośnie na rynku PRS

Otwartość na tradycyjne i alternatywne segmenty rynku nieruchomości oraz trzeźwe spojrzenie na rynek. Zamiast szybkich zwrotów – horyzont inwestycyjny założony co najmniej na dekadę. To tylko niektóre ze strategicznych założeń polskiego oddziału AFI Europe, który na dobre zaznaczył swoją pozycję na rynku. Firma konsekwentnie poszerza portfolio, a marka AFI Home dołączyła już do czołówki operatorów PRS w Polsce.

AFI Europe Poland to część AFI Properties – firmy deweloperskiej, inwestycyjnej i zarządzającej nieruchomościami, która działa w Europie Środkowo-Wschodniej od ponad ćwierćwiecza. O jej wszechstronności najlepiej świadczy fakt, że w Polsce wystartowała jako deweloper projektów mieszkaniowych dla klientów indywidualnych, aby następnie zrealizować budynek biurowy V-Offices w Krakowie. W pełnym wyzwań 2020 r. portfolio firmy poszerzyło się o biurowiec Marynarska 12 w stolicy z 41 tys. m² powierzchni wynajętej m.in. przez wiodącego operatora sieci komórkowej.

– W portfelu mamy ultranowoczesne biurowce, ale też obiekty zabytkowe, które przywracamy do życia w nowej odsłonie premium. Równocześnie dynamicznie rozwijamy się w segmen-

cie instytucjonalnego najmu mieszkań, który charakteryzuje się potencjałem i perspektywą wzrostu na kluczowych rynkach w naszym regionie Europy – komentuje **Michał Stępień, Deputy CEO AFI Europe Poland, Head of AFI Home.**

Zwiększenie obecności w sektorze PRS to jedno z głównych założeń strategii AFI Europe w Polsce. Kompleksowa usługa zakwaterowania pod marką AFI Home – działająca także w Czechach, Rumunii i Serbii – obejmuje już łącznie prawie 2,7 tys. gotowych apartamentów.

W odpowiedzi na nowy styl życia

Według danych Avison Young w połowie 2024 r. łączna liczba inwestycji PRS w Polsce przekroczyła 120 projektów, z czego około jedna czwarta znajduje



AFI Home Metro Szwedzka

się w fazie realizacji. Polski oddział AFI Home już dzisiaj może pochwalić się m.in. spektakularną rewitalizacją dziewiętnastowiecznej kamienicy przy ul. Złotej 83 w Warszawie, a także siedmioma innymi ukończonymi projektami PRS w Warszawie, Krakowie i Wrocławiu.

– Alternatywne rozwiązanie, jakim jest wynajem w pełni wyposażonego lokalu w fachowo zarządzanym budynku zamiast zakupu mieszkania na własność, przemawia do coraz szerszego grona klientów. Rosnąca mobilność społeczeństwa i zmiana stylu życia młodych ludzi, a równocześnie długa droga, jaka czeka tradycyjny rynek mieszkaniowy przed powro-

tem do pełnej równowagi, to czynniki, które w najbliższych latach będą przyczyniać się do rozwoju segmentu PRS – mówi **Michał Stępień.**

Tylko w drugiej połowie 2024 r. oferta AFI Home w Polsce poszerzyła się o trzy nowe, gotowe projekty. AFI Home Metro Szwedzka w ramach wielofunkcyjnej inwestycji BOHEMA – Strefa Praga w Warszawie dostarcza łącznie 371 lokali PRS. W Krakowie w oddanej niedawno do użytku inwestycji AFI Home Czyżewskiego znajduje się 311 lokali. Nie zabrakło też debiutu na nowym rynku – AFI Home Długa we Wrocławiu oferuje 232 mieszkań w formule PRS.

Do końca 2024 r. portfolio

AFI Home w Polsce obejmie łącznie prawie 1,7 tys. gotowych lokali PRS, a w 2025 r. powiększy się o ponad 550 – w kolejnym projekcie w Warszawie AFI Home Metro Zachód. Na liście projektów, które zasilą polski rynek za kilka lat, jest m.in. kamienica w jednej z najbardziej prestiżowych lokalizacji w Warszawie na Trakcie Królewskim, która zostanie poddana pieczołowitej rewitalizacji. Oferta AFI Home będzie też rozwijana w ramach wielofunkcyjnego projektu Towarowa 22 na stolecznej Woli, który AFI Europe Poland realizuje wspólnie z Echo Investment i Archicomem. Z myślą o nowych projektach we Wrocławiu firma zawarła też przedwstępny umowę zakupu ponad półhektarowej działki przy ul. Kolejowej.

– Nasza organizacja stale ewoluuje, a zarazem utrzymuje długofalowe spojrzenie na wszystkie inwestycje, w które się angażujemy. Ich skala i jakość, poparte kombinacją międzynarodowego i lokalnego know-how, czynią naszą ofertę PRS atrakcyjną dla klientów, a AFI Home wartościowym partnerem dla szerokiego grona interesariuszy na polskim rynku nieruchomości – podsumowuje **Michał Stępień.**

Material partnera