

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Raport „Osobowości Rynku Nieruchomości” prezentuje liderów, ekspertów i wizjonerów, którzy realnie wpływają na kształt polskiego rynku nieruchomości. To osoby wyznaczające kierunki rozwoju, łączące wiedzę, doświadczenie i umiejętność reagowania na zmieniające się warunki gospodarcze. Ich decyzje, postawy i strategie przekładają się na jakość inwestycji, standardy rynkowe oraz długofalową wartość dla klientów i partnerów biznesowych.

**DANILO DJUROVIĆ**

współwłaściciel i prezes zarządu Monting Development

Kieruje dynamicznie rozwijającą się firmą deweloperską specjalizującą się w realizacji wysokiej jakości projektów mieszkaniowych. Jego rola obejmuje całość procesów decyzyjnych, finansowych, sprzedażowych i strategicznych. Chłodna 35 to projekt, który redefiniuje rynek luksusowych nieruchomości w skali kraju. Równolegle spółka rozpoczęła przedsprzedaż osiedla w centralnej części Ursynowa, tuż przy stacji metra „Imielin” i ratuszu dzielnicy, Monting Development realizuje też ostatni etap projektu Oxygen Park w Gdańsku – osiedla powstającego na działce o powierzchni 3,5 ha, obejmujące niemal pół tysiąca mieszkań.

**SŁAWOMIR IMIANOWSKI**

prezes zarządu Resi4Rent

Menedżer z ponad 25-letnim doświadczeniem w usługach i branży nieruchomości. Od 2019 r. współtworzy i rozwija Resi4Rent – pierwszą w Polsce platformę mieszkań w abonamencie. Jako prezes odpowiada za sprzedaż, marketing i działania operacyjne. Nadzorował 22 inwestycje w 6 miastach, współtworząc standard i popularyzując instytucjonalny model najmu. Pod jego kierownictwem Resi4Rent stało się największym operatorem segmentu PRS w Polsce, z ofertą ponad 6900 lokali i obłożeniem powyżej 98 proc.

**ZBIGNIEW JUROSZEK**

prezes zarządu ATAL

Doświadczony przedsiębiorca, założyciel i główny akcjonariusz grupy ATAL działającej od 1990 r. Na początku kariery związany był z branżą odzieżowo-tekstylną; kierowana przez niego firma ATAL dostarczała materiały dla czołowych polskich producentów odzieży. Do 2023 r. był również współwłaścicielem spółki STS, działającej w sektorze bukmacherskim, a obecnie poprzez swoją fundację rodzinną posiada udziały w Entain CEE, właścicieli STS.

**OSCAR KAZANELSON**

przewodniczący Rady Nadzorczej ROBYG i Vantage Development
– spółek z Grupy TAG Immobilien

Oscar Kazanelson to prawdziwy wizjoner rynku nieruchomości mieszkaniowych, który dzięki strategicznemu myśleniu, wieloletniemu doświadczeniu i odwadze w podejmowaniu innowacyjnych decyzji kształtuje kierunki rozwoju sektora deweloperskiego w Polsce. Ma ponad 40 lat doświadczenia na rynku deweloperskim w Izraelu i krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Od 2000 r. był prezesem zarządu Nanette Group – spółki notowanej od 2006 r. na londyńskim AIM, będącej pierwszym akcjonariuszem ROBYG. Od 2007 r. jest przewodniczącym Rady Nadzorczej ROBYG, a od 2023 r., również przewodniczącym Rady Nadzorczej Vantage Development – polskich spółek z Grupy TAG Immobilien

DREAM BIG.

30



Od 30 lat tworzymy wizję jutra.
A to dopiero początek...

APSYS RAZEM,
INNE MIASTO
JEST MOŻLIWE.



Od 30 lat Apsys zamienia śmiałe idee w tętniące życiem miejsca.
Dziś ta sama pasja wyznacza kierunek na przyszłość.
Projektujemy miejskie przestrzenie jako nowoczesne centra
spotkań, zakupów i czasu wolnego.
Tworzymy nowe miejskie doświadczenia.
Budujemy zrównoważone destynacje dla przyszłych pokoleń.
Bo kiedy marzysz odważnie, każdy rok otwiera nowe możliwości.



SEBASTIAN KIEĆ

CEO AFI Polska

Do spółki dołączył w 2007 r. obejmując funkcję dyrektora finansowego (CFO). Posiada ponad 15 lat doświadczenia w branży nieruchomości i kierował realizacją ponad 3 000 mieszkań oraz licznych projektów komercyjnych. Jest certyfikowanym księgowym (CPA) oraz absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.



MACIEJ KOTARSKI

dyrektor w Olivia Centre

Ekspert rynku biurowego, autor publikacji branżowych i felietonów, specjalizuje się w trendach związanych z przyszłością pracy, pracą zdalną i hybrydową, transformacją biur i projektów mix-use, budową społeczności w firmach, z uwzględnieniem osób z niepełnosprawnościami intelektualnymi. Dyrektor w Olivia Centre, od 2007 r. współodpowiedzialny za strategię i rozwój biznesu tego największego kompleksu biurowego w Polsce. Pracę łączy z pasją do ekonomii, architektury, wielkich biurowców i urbanistyki. Pasjonat żeglarstwa, również zimowego, członek Rady Ekspertów Wydziału Ekonomicznego UG.



JUSTYNA KUR

vice-president/ Head of Property and Rental Department Apsys Polska.

Liderka zarządzania nieruchomościami z 25-letnim doświadczeniem w zarządzaniu centrami handlowymi. W Apsys Polska od 2001 r., dziś odpowiada za strategiczne property management w całym portfolio, łącząc efektywność operacyjną z transformacją obiektów w nowoczesne, zrównoważone miejsca. Wdraża rozwiązania poprawiające doświadczenie klientów i współpracę z najemcami. Członkini zarządu PRCH od 2019 r.



DOMINIK LESZCZYŃSKI

CEO & założyciel DL Invest Group

Odpowiedzialny za strategię, zarządzanie oraz nadzór nad poszczególnymi procesami Grupy. Działalność deweloperską prowadzi od 2004 r. W 2006 r. założył fundusz nieruchomościowy pod nazwą DL Invest Group. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego. Laureat Nagrody Wektora Pracodawców RP.

UNIKALNE DOŚWIADCZENIA, A NIE ZŁOTE KLAMKI. JAK ZMIENIA SIĘ DEFINICJA LUKSUSU?

Luksus w nieruchomościach premium przechodzi dziś głęboką transformację. Zamiast ostentacyjnego przepychu coraz większe znaczenie mają autentyczne doświadczenia, sztuka, kontekst miejsca i kontakt z naturą. O tym, co obecnie jest wyznacznikiem prestiżu, jak buduje się wyjątkowość inwestycji i w jaki sposób redefiniowane są oczekiwania najbardziej wymagających klientów, opowiada Dawid Wrona, Chief Operating Officer w Archicom.



Rynek nieruchomości premium w Polsce dojrzeva i coraz wyraźniej odcina się od dotychczasowego rozumienia luksusu. Jak dziś definiuje go Archicom Collection?

To prawda, rozumienie luksusu dziś wyraźnie się zmieniło, natomiast jakość wciąż będzie jego nieodzownym elementem. Jeszcze niedawno luksus był utożsamiany wyłącznie ze szlachetnymi materiałami – kamieniem, złotem czy połyskującym wykończeniem. Dziś coraz częściej odchodzi się od tego. W luksusowych wnętrzach dominują cieplejsze odcienie i przestrzenie sprzyjające codziennemu komfortowi. Istotne staje się też pochodzenie materiałów oraz świadomość tego, kto je zaprojektował. W Archicom Collection mówimy w tym kontekście o luksusie dyskretnym – opartym na komforcie, prywatności, estetyce i funkcjonalności, a nie na ostentacji. Ważnym elementem jest także wpływ inwestycji na środowisko oraz poczucie odpowiedzialności – zarówno za przyszłość, jak i kolejne pokolenia. Klienci tego samego podejścia oczekują zarówno od architektów, jak i dewelopera. Coraz częściej poszukują również autentyczności doświadczenia i spójności pomiędzy deklarowanymi wartościami marki a efektem końcowym.

Jak Państwo osiągnąją tę autentyczność?

Zapewniając dostęp do niepowtarzalnych doświadczeń. Od lat wyróżniamy się na rynku premium inwestowaniem w sztukę. Zgodnie z naszą koncepcją do każdego z budynków Archicom Collection trafia dzieło sztuki z najwyższej półki. Na przykład w Apartamentach Gutenberga będzie to „The Alphabet Soup” Andy’ego Warhola – znany i ceniony przykład mistrzostwa osiągniętego w technice sitodruku. Z perspektywy medialnej jest to być może wyłącznie ciekawostka, ale dla właściciela apartamentu w tej inwestycji to możliwość obcowania ze światową sztuką w momencie, gdy... wraca do domu każdego dnia. To luksus, ale rozumiany nie w kontekście drogich elementów wyposażenia, lecz realnego wzbogacenia codziennego życia.

Jak głęboko sięga ta chęć pogłębienia doświadczeń?

To oczywiście kwestia indywidualna. Chcemy jednak mieć poczucie, że dajemy naszym klientom możliwość spełniania mniejszych i większych marzeń w obszarze, którym się zajmujemy. Specjalnie w tym celu stworzyliśmy na przykład kilka apartamentów kolekcjonerskich w kolejnej warszawskiej inwestycji M7. Jesteś kinomanem? Możesz wybrać apartament inspirowany prawdziwym stylem Marilyn Monroe wraz z oryginalną fotografią aktorki autorstwa wspaniałego Helmuta Newtona. A może wolisz inny apartament, w którym znajdzie się oryginalny strój noszony w filmie „Marzyciel” przez Johnnny’ego Deppa? Możesz to zrobić. Być może mniej interesują Cię filmy, bo Twoją pasją jest muzyka rockowa lub fotografia? Masz możliwość wyboru innego apartamentu kolekcjonerskiego, w którym ten motyw zostanie ujęty w przemyślany sposób.

Czy wszyscy oczekują tego typu wyróżników?

Absolutnie nie – i to także jest całkowicie zrozumiałe. Mamy oczywiście pulę apartamentów, które można wykończyć po swojemu, a także takie, w których można wybrać jeden z trzech motywów, a my zajmujemy się wykończeniem pod klucz.

A przestrzenie wspólne? Czy w nich da się osiągnąć poczucie wyjątkowości?

Myślę, że tak. W inwestycjach premium jest już pewien standard, który musi się pojawić – siłownia, strefa spa, przestrzeń do pracy. W Archicom Collection staramy się jednak, by udogodnienia miały unikalny charakter. W Apartamentach Gutenberga powstanie prywatny basen dla klientów. Postaramy się, by jego design nawiązywał dodatkowo do rzymskich łaźni, i mamy nadzieję, że takie klasyczne inspiracje będą potęgowały pozytywne doświadczenia.

W przypadku innych udogodnień nawiązujemy partnerstwa biznesowe z markami z innych branż, wsłuchując się w głos ich klientów i w to, na co zwracają oni uwagę. Tu wymienić mogę m.in. Salon Literacki powstały we współpracy z marką Montblanc czy sale kinowe, mediateki i business lounge wyposażone w sprzęt Samsung. Zdajemy sobie jednak sprawę, że kluczowe jest to, by te nowoczesne przestrzenie wypełniły się ludźmi tworzącymi zgraną społeczność.

Na to jest osobny pomysł?

Wygląda na to, że tak! [śmiech] Stworzyliśmy przecież Archicom Collection Club. Może do niego należeć każdy właściciel naszego apartamentu. Planujemy ekskluzywne wyjazdy, kameralne spotkania z gwiazdami, artystami, projektantami mody, designerami – po prostu z inspirującymi ludźmi z różnych branż. Chcemy oferować uczestnictwo w starannie wyselekcjonowanych wydarzeniach ze świata kultury, sztuki, sportu i mody. Wszystko dla jeszcze lepszej integracji i jeszcze ciekawszych doświadczeń. Co ważne, wraz z rozwojem naszych inwestycji ta oferta będzie się tylko rozwijać.

Skąd ten pomysł?

Zainspirowaliśmy się historią oraz ekskluzywnymi londyńskimi klubami z XVIII i XIX w. – takimi jak White’s (1693 r.) czy Brooks’s (1764 r.), które stanowiły centra wymiany wpływów, prestiżu i kontaktów. W XX w. model ten ewoluował w stronę klubów korporacyjnych i lifestyle’owych, wykorzy-

stywanych do budowania pogłębionych relacji wokół określonych projektów, idei czy marek. Wydaje się to bardzo spójne z tym, o czym mówiłem wcześniej – współczesny luksus to wyjątkowe doświadczenia, a nie złote klamki do apartamentu.

Co ze słynnym terminem „lokalizacja, lokalizacja, lokalizacja”? Czy ona także ma już mniejsze znaczenie w przypadku luksusowych inwestycji?

Lokalizacja nadal jest kluczowa, jednak to pojęcie znacznie się poszerzyło. Liczy się obecnie także kontekst miejsca, jego historia oraz dostęp do kultury, natury i usług wysokiej jakości. Klienci premium chcą mieszkać w przestrzeniach, które mają tożsamość i oferują coś więcej niż tylko adres. To właśnie dlatego tak dużą wagę przykładamy do pracy koncepcyjnej i dialogu z otoczeniem.

Dwie inwestycje Archicom Collection powstaną w nowym superkwartale Towarowa22, który tworzy się na terenach dawnego Domu Słowa Polskiego – krajowego ośrodka druku. Projektując całą tę przestrzeń, jak i poszczególne budynki, projektanci zwracali uwagę na to, by nie zapomnieć o historii danego miejsca. W parku zostaną zachowane i wkomponowane w otoczenie elementy konstrukcyjne dawnych hal produkcyjnych.

Warto wspomnieć także o inwestycji Flare, która spełnia ponadczasowe kryterium idealnej lokalizacji dla mieszkańca Warszawy – znajduje się w ścisłym centrum miasta, wśród innych atrakcji polskiej stolicy. Tu mówimy już o mieście nie 15-, a 5-minutowym.

Jak w takim razie widzi Pan przyszłość segmentu premium w Polsce?

To segment, który będzie się dalej profesjonalizował. Klienci będą coraz bardziej wymagający, a projekty – coraz bardziej dopracowane. Wierzę, że przyszłość należy do marek, które potrafią łączyć wysoką jakość architektury, sztukę, odpowiedzialność i głębokie zrozumienie potrzeb mieszkańców. Luksus przyszłości to nie produkt – to przemyślana filozofia życia.

materiał partnera

**KRZYSZTOF MARASZEK**

prezes zarządu Inpro

Sprawuje nadzór nad całą strukturą organizacyjną spółki oraz odpowiada za ocenę ryzyk inwestycyjnych. Jest jednym z założycieli i głównych akcjonariuszy INPRO. Efektywność jego zarządzania potwierdzają bardzo dobre wyniki operacyjne i finansowe INPRO. Wcześniej zdobywał doświadczenie na stanowiskach kierowniczych m.in. w Gdańskim Kombinie Budowy Domów oraz Rejonowym Przedsiębiorstwie Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej.

**DARIUSZ PAWLUKOWICZ**

wiceprezes zarządu Vantage Development

Ekspert w obszarze finansów, rachunkowości i podatków oraz biegły rewident. Szeroką wiedzę i kompetencje zawodowe zdobywał, pracując na różnych stanowiskach związanych z zarządzaniem finansami spółek. W październiku 2022 r. objął stanowisko wiceprezesa zarządu Vantage Development oraz ROBYG – spółek należących do grupy TAG Immobilien AG. Odpowiada za strategiczny dla akcjonariusza obszar najmu mieszkań, obejmujący rozwój portfela nieruchomości, zarządzanie obiektami oraz pozyskiwanie i obsługę najemców, a także za obszary HR i ESG.

**BARBARA TOPOLSKA**

Country Manager CPI Property Group

Barbara Topolska od 2018 r. jest Country Managerem w CPI Property Group. Zarządza zespołem blisko 200 osób, odpowiedzialnym za portfel 18 biurowców w Warszawie oraz 23 obiektów handlowo-usługowych w całej Polsce, o łącznej wartości ok. 2 mld euro. Jest inicjatorką pierwszego projektu deweloperskiego Grupy w Polsce – biurowca LightOn, który odzwierciedla jej wizję zrównoważonych, skoncentrowanych na potrzebach najemców miejsc pracy przyszłości. Posiada ponad 30-letnie doświadczenie w sektorze nieruchomości komercyjnych. W trakcie swojej kariery zajmowała najwyższe stanowiska menedżerskie m.in. w Multi Corporation, Neinver, czy Prime Property, budując silne kompetencje w zakresie zarządzania aktywami i rozwoju projektów w Europie.

**DAWID WRONA**

członek zarządu, Chief Operating Officer w Archicom

Absolwent IMD Bussiness School w Lozannie oraz ICAN Institute. Od 2002 r. działa na rynku nieruchomości w obszarach sprzedaży, marketingu i obsługi klienta. Od sześciu lat odpowiada w Echo Investment za realizację projektów mieszkaniowych. W 2022 objął stanowisko członka zarządu w Archicom – działającej od blisko 40 lat firmy deweloperskiej realizującej projekty w największych polskich aglomeracjach: Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu, Łodzi, Krakowie i Katowicach. Obecnie odpowiada za działania marki Archicom Collection dedykowanej nieruchomościom premium.

Od zamrożenia do odbicia. Pięć lat, które zmieniły rynek nieruchomości

Z Oscarem Kazanelsonem, przewodniczącym Rady Nadzorczej ROBYG i Vantage, rozmawiała Justyna Szymańska.



Jak rozwija się rynek nieruchomości?

Ostatnie lata na rynku nieruchomości – zwłaszcza w okresie 2020–2025 – były czasem dynamicznych zmian, które wymusiły na firmach deweloperskich wysoki poziom elastyczności, zdolność przewidywania oraz gotowość do redefiniowania strategii. W tym czasie rynek przeszedł kilka wyraźnych faz: od pandemicznego zamrożenia, przez boom kredytowy i inwestycyjny, po okres inflacyjno-kosztowego zawirowania, które mocno zmieniło strukturę popytu i sposób funkcjonowania całej branży.

Najważniejszym zjawiskiem, które zdefiniowało te lata, był trwały wzrost cen mieszkań, wynikający zarówno z rosnących kosztów budowy, jak i ograniczonej podaży gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach. Wzrostom towarzyszyły wahania popytu – od chwil intensywnego ożywienia po momenty wyraźnego hamowania, kiedy podwyżki stóp procentowych ostudziły zapał kredytobiorców. Deweloperzy zmuszeni byli nauczyć się funkcjonowania w środowisku, w którym decyzje klientów coraz częściej zależą nie tylko od jakości projektu, lecz także od zmiennych czynników makroekonomicznych: inflacji, kosztów finansowania, programów wsparcia państwa oraz sytuacji geopolitycznej.

Drugim kluczowym trendem stał się rozwój segmentu najmu oraz rosnące znaczenie rynku inwestorskiego. W Polsce coraz wyraźniej widać przechodzenie części klientów z pozycji „kupuję, by mieszkać” na „kupuję, by inwestować lub wynajmować”. Z drugiej strony rośnie udział najmu instytu-

cjonalnego (PRS), co stanowi dla firm szansę na budowanie długoterminowych portfeli i stabilnych przychodów. Zmiany preferencji nabywców – większe mieszkania w czasie pandemii, a następnie kompaktowe lokale dla singli i młodych rodzin – wymagały szybkiego przeorganizowania oferty produktowej.

Trzecim czynnikiem, który w znaczący sposób wpłynął na branżę, był wzrost kosztów – zarówno wykonawstwa, jak i kapitału. Wysokie stopy procentowe oraz drożące materiały budowlane wymusiły na firmach większą dyscyplinę finansową i ostrożność w rozpoczynaniu nowych projektów. Wiele przedsięwzięć było przesuwanym, ograniczanych lub przeskalowywanych, aby utrzymać rentowność. W tych warunkach przetrwały te firmy, które potrafiły elastycznie reagować: renegocjować kontrakty, racjonalizować koszty oraz poszukiwać nowych źródeł finansowania.

Jak deweloperzy mogą umacniać swoją pozycję?

Z perspektywy zarządzania firmą najbardziej pomocne okazały się: umiejętność adaptacji, zdolność szybkiej analizy rynku, dostęp do kapitału, sieć kontaktów w sektorze finansowym i administracyjnym oraz sprawne procesy decyzyjne. Duże znaczenie miała także konsekwentna strategia – firmy działające bez jasnej wizji częściej reagowały chaotycznie, co potęgowało ryzyko. Z kolei podmioty, które traktowały rynek długoterminowo, mogły wykorzystać okresy spowolnienia do umacniania pozycji i przygotowania oferty na nadchodzące odbicie.

W połowie dekady rynek znajduje się w fazie umiarko-



W TRZECIM
I CZWARTYM
KWARTALE
SPRZEDALIŚMY
AŻ O 60 PROC.
WIĘCEJ MIESZKAŃ
NIŻ W DRUGIM
– TO JASNY
SYGNAŁ, ŻE POPYT
NIE WYGASA.

wanego ożywienia: popyt na kredyty rośnie, ceny nadal idą w górę, a segment najmu staje się coraz bardziej profesjonalny. Perspektywy do 2030 r. wskazują na stabilizację wzrostów cen, dalszy rozwój PRS, rosnące znaczenie efektywności energetycznej oraz rewitalizacji starszych zasobów mieszkaniowych. W dłuższej perspektywie kluczowe będzie utrzymanie równowagi między rosnącymi kosztami a dostępnością mieszkań, a także przewidywanie kierunków polityki mieszkaniowej państwa.

Dla firm deweloperskich najbliższe lata to czas dalszego porządkowania rynku, profesjonalizacji oraz rozwoju modeli biznesowych opartych nie tylko na sprzedaży, lecz także na długoterminowym zarządzaniu zasobami. Ci, którzy połączą elastyczność z konsekwencją, będą w stanie wykorzystać potencjał rynku, który – mimo wyzwań – pozostaje jednym z najbardziej perspektywicznych sektorów w Polsce.



Dla firm deweloperskich najbliższe lata to czas dalszego porządkowania rynku, profesjonalizacji oraz rozwoju modeli biznesowych opartych nie tylko na sprzedaży, lecz także na długoterminowym zarządzaniu zasobami.



ANDRZEJ OŚLIZŁO

prezes zarządu Develia

Od ponad 25 lat zarządza przedsięwzięciami biznesowymi w Polsce i na rynkach zagranicznych. W swojej karierze pełnił funkcje prezesa i członka zarządu w spółkach z branż ICT, TSL, lotniczej, finansów i bankowości, m.in. w Schenker, LOT, Aviva, Expander Advisors oraz Burietta – Grupa Inelo. Posiada także doświadczenie we współpracy z funduszami Private Equity, w tym Trinity Management i Innova Capital, gdzie pełnił funkcje nadzorcze i zarządcze w spółkach portfelowych, odpowiadając za ich rozwój, wzrost wartości oraz strategię wyjścia kapitałowego.



JAROSŁAW SZANAJCA

przewodniczący Rady Nadzorczej Dom Development

Jeden z założycieli Dom Development i prezes zarządu spółki od jej powstania w 1996 r. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie na rynku deweloperskim. Z wykształcenia prawnik, absolwent Uniwersytetu Warszawskiego. Karierę zawodową rozpoczął w 1985 r., związany był m.in., ze Społecznym Zjednoczeniem Przemysłowym Libella, a w latach 1992-1996 był prezesem zarządu przedsiębiorstwa budowlanego Gres-Investi.

Przyszłość nieruchomości komercyjnych – centra hospitality?

W jakim kierunku będą się rozwijać nieruchomości w świecie, w którym ludzie wolą pracować z domu, zamiast podróży służbowych można spotykać się zdalnie, podobnie jak zdalnie realizować wszelkiego rodzaju zakupy?



MACIEJ KOTARSKI
dyrektor w Olivia Centre

Obserwuję rynek biurowy i jego przyległości od 20 lat, w tym czasie uczestnicząc w budowie i wynajmie największego centrum biurowego w naszej części Europy. To było i jest niezwykle doświadczenie, które miało wiele etapów – od budowy „zwykłych”, bardzo dobrych technologicznie biurowców, przez tworzenie mixed-use z usługami, rozrywką i mieszka-

niami, aż po stworzenie i rozwój społeczności.

Obserwowałem ewolucję naszego podejścia, opartą na pomysłach i pracy setek osób przez dwie dekady, a w tle zmieniające się trendy cywilizacyjne – pracę zdalną, zmiany demograficzne oraz trwającą rewolucję AI. To umożliwiło mi stworzenie autorskiej wizji przyszłości nieruchomości komercyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem biur i hoteli, ale także handlu oraz wszelkich usług, które muszą walczyć o uwagę ludzi.

Ta przyszłość, moim zdaniem, to transformacja w kierunku centrów hospitality i koncentracja na guest experience – wielopoziomym doświadczeniu gościa, o któ-

rego uwagę i czas musimy aktywnie zabiegać.

Transformacja może i powinna zachodzić na wielu płaszczyznach – poprzez rozwój i dodawanie kolejnych poziomów usług oraz projektowanie doznań w dążeniu do wyjątkowego guest experience. Podstawą są oczywiście usługi convenience – biura, codzienna gastronomia, sklepy i sklepiki potrzebne w codziennym życiu, centra medyczne czy banki. Kolejny poziom stanowią usługi „zaawansowane” – sprofilowana lub odświętna gastronomia, edukacja (od żłobka po szkoły), fitness i wellness. Naturalnym rozwinięciem są co-working, coliving, hotele i akademiki – komponent mieszkaniowy jest znakomitą impulsą rozwojową dla pozostałych funkcji.

Poziom zaawansowany to budowa żywej społeczności użytkowników – intensywnie animowanej, np. w oparciu o własny co-working, ale również poprzez budowanie relacji z otoczeniem i historią danego miejsca. Najwyższy poziom osobi-

stego doświadczenia, jaki możemy oferować, to współdzielenie pasji, którymi żyją członkowie społeczności. Praca z pasją w tym ujęciu oznacza identyfikowanie, wzmacnianie i udostępnianie reszcie spo-

łeczności pasji poszczególnych jej członków – np. na zasadzie klubów zainteresowań. Wszystko to może i powinno być wbudowane w szeroko rozumianą ofertę danej lokalizacji.

Taki rozumiany model rozwoju nie ma jednej najlepszej kompozycji – każdy obiekt czy kompleks tworzy własną. Istotą jest nieustanna walka o uwagę i jej wygrywanie, podobnie jak robią to media społecznościowe.

Taki rozwój nie ma również końca – to nieustający, naturalny proces poszukiwania i dodawania kolejnych funkcji, usług, znaczeń, relacji i połączeń. Jednocześnie, z różnych względów, kolejne usługi, połączenia i relacje będą tracić na znaczeniu oraz będą ograniczane lub eliminowane z miksu.

To fascynująca podróż w czasie i przestrzeni! Koncepcja ta była kilkakrotnie prezentowana na różnych konferencjach i została bardzo dobrze przyjęta.



Przyszłość, moim zdaniem, to transformacja w kierunku centrów hospitality i koncentracja na guest experience – wielopoziomym doświadczeniu gościa, o którego uwagę i czas musimy aktywnie zabiegać.

PRS – OD NISZY DO STABILNEGO SEGMENTU

Jeszcze kilka lat temu rynek PRS w Polsce był zjawiskiem o ograniczonej skali i niewielkiej rozpoznawalności. Dziś sektor staje się jednym z najszybciej rosnących segmentów rynku mieszkaniowego, przyciągając kapitał, profesjonalnych operatorów i uwagę inwestorów.

W początkowym okresie rozwoju PRS w Polsce funkcjonował on w ograniczonej skali i opierał się głównie na Funduszu Mieszkań na Wynajem, powiązany z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Obecnie rynek tworzy 12 podmiotów, a jego udział w strukturze sektora mieszkaniowego systematycznie rośnie. Według danych Savills i CRIDO podaż w tym segmencie w IV kw. 2025 r. wynosiła ok. 25,1 tys. lokali, z czego ponad 4,8 tys. dostarczono w ciągu 10 miesięcy ubiegłego roku (wzrost o 24 proc. w porównaniu z 2024 r.).

Pionier w Polsce

Pierwszym prywatnym operatorem PRS w Polsce był Resi4Rent, który rozpoczął działalność w 2019 r., wprowadzając na rynek usługę mieszkania w abonamencie. – Gdy startowaliśmy w 2019 r., segment PRS w Polsce dopiero się kształtował. W kolejnych la-



Resi4Rent Kraków Romanowicza

tach rynek szybko się profesjonalizował, a wraz z rosnącą liczbą operatorów zwiększało się także zainteresowanie najmem instytucjonalnym wśród klientów. Z perspektywy ostatnich lat widać, że ta forma najmu zaczęła zajmować miejsce obok najmu prywatnego i własności jako jedna z odpowiedzi na zmieniające się potrzeby mieszkaniowe – mówi Sławomir Imianowski, prezes Resi4Rent.

Od 2019 r. Resi4Rent zrealizowało 22 inwestycje obejmujące łącznie ponad 6900 lokali, co stanowi ponad 27 proc. całkowitej podaży rynku PRS w Pol-

sce. Nowe osiedla były oddawane do użytkowania średnio co trzy miesiące. W samym tylko 2025 r. pula lokali Resi4Rent powiększyła się o 1519 jednostek, w tym 873 w ramach osiedla przy ul. Romanowicza w Krakowie, 369 w projekcie przy ul. Grabiszyńskiej we Wrocławiu oraz 277 w budynku przy ul. Pohoskiego w Warszawie. Średnioroczne obłożenie na poziomie ok. 98 proc. przełożyło się dotychczas na ponad 23 tys. zawartych umów z blisko 15 tys. klientów. Co piąty z nich wybiera ofertę Resi4Rent dzięki rekomendacji obecnych mieszkańców, co może świadczyć

o rosnącej roli jakości obsługi i stabilności relacji z klientami w sektorze PRS.

Zmiany na rynku najmu

Rozwój PRS przyczynił się do szerszej zmiany na rynku najmu w Polsce. Coraz wyraźniej widać przesunięcie od modelu „najmu z konieczności” w stronę najmu traktowanego jako usługa i świadomy wybór mieszkaniowy. Wraz ze zmianą oczekiwań najemców rośnie także znaczenie elementów wykraczających poza sam lokal mieszkalny. W projektach Resi4Rent coraz większą rolę zaczęły odgrywać przestrzenie wspólne oraz funkcje towarzyszące, które wpisują się w model najmu jako kompleksowej usługi. W inwestycjach dostępne są m.in. strefy do pracy i wypoczynku, tarasy rekreacyjne, rowerownie z zapleczem serwisowym czy przestrzenie dla rodzin. Uzupełnieniem są także lokale handlowe i usługowe usytuowane na parterach budynków.

Ostatnie lata były dla sektora PRS okresem szybkiego dojrzenia, które wpłynęło na sposób funkcjonowania całego rynku najmu. Wraz z rosnącą mobilnością i bardziej zróżnicowanymi potrzebami mieszkaniowymi najemcy coraz częściej oczekują nie tylko lokalu, ale także przewidywal-

nych warunków, sprawnej obsługi i stabilnego zarządzania budynkiem. To właśnie w segmencie PRS te elementy zaczęły być porządkowane i standaryzowane. W kolejnej fazie rozwoju rynku kluczowe będzie nie samo zwiększanie skali, lecz zdolność do utrzymania jakości i zaufania przy rosnącej liczbie mieszkań w portfelu.

– Rynek PRS w Polsce będzie w kolejnych latach dążył do dalszej profesjonalizacji. Jednym z kierunków mogą stać się procesy konsolidacyjne i wzmacnianie roli wyspecjalizowanych operatorów. Segment ma duży potencjał rozwoju, ale jego przyszłość będzie zależała przede wszystkim od zdolności do utrzymania wysokiej jakości zarządzania, stabilności warunków najmu i zaufania klientów – podsumowuje Sławomir Imianowski, prezes Resi4Rent.

W kolejnych latach Resi4Rent będzie koncentrować się na dalszym rozwoju portfela projektów. Zgodnie z aktualnym harmonogramem 2026 r. będzie okresem zwiększonej aktywności inwestycyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem projektów realizowanych w Gdańsku i Wrocławiu. Kolejny etap rozwoju przypadnie na Warszawę. Łącznie do 2027 r. firma planuje dostarczenie na rynek blisko 2600 nowych lokali.



Resi4Rent Warszawa Woronicza



Ochrona nabywcy mieszkań – czy obecne przepisy są wystarczające?

Zakup mieszkania jest jedną z najpoważniejszych decyzji finansowych podejmowanych przez osoby fizyczne. Dla wielu nabywców oznacza on wieloletnie zobowiązanie kredytowe, angażujące znaczną część ich dochodów i wpływające na stabilność finansową całej rodziny. Z tego względu poziom ochrony prawnej kupujących mieszkania ma kluczowe znaczenie nie tylko dla bezpieczeństwa pojedynczych transakcji, lecz także dla stabilności całego rynku nieruchomości.



ADW. JOANNA ZDANOWSKA
ZdanLegal Kancelaria Adwokacka

W ostatnich latach ustawodawca podejmował działania zmierzające do wzmocnienia pozycji nabywców, jednak praktyka obrotu pokazuje, że wciąż istnieje wiele obszarów problemowych, które rodzą pytania o skuteczność obowiązujących regulacji.

Ustawa deweloperska

Podstawowym instrumentem ochrony kupujących mieszkania od deweloperów jest ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, powszechnie określana jako ustawa deweloperska. Jej zasadniczym celem jest zabezpieczenie środków finansowych wpłacanych przez nabywców

na etapie realizacji inwestycji, a także zapewnienie im dostępu do rzetelnej informacji o przedsięwzięciu deweloperskim. Kluczową rolę pełnią w tym zakresie mieszkaniowe rachunki powiernicze – otwarte oraz zamknięte. W przypadku rachunku otwartego wypłata środków deweloperowi następuje stopniowo, po zakończeniu kolejnych etapów budowy, co podlega kontroli banku. Rachunek zamknięty zapewnia jeszcze wyższy poziom ochrony, gdyż środki są przekazywane deweloperowi dopiero po przeniesieniu własności lokalu na nabywcę. Mechanizmy te znacząco ograniczają ryzyko utraty pieniędzy w razie upadłości dewelopera lub przerwania inwestycji, co niewątpliwie stanowi istotny postęp w porównaniu z wcześniejszym stanem prawnym.

Mimo istnienia tych rozwiązań, na rynku nadal funkcjonują nieuczciwi deweloperzy, którzy świadomie omijają przepisy ustawy deweloperskiej. Stosowane są różnego rodzaju konstrukcje prawne, takie jak umo-

wy rezerwacyjne, przedwstępne czy umowy dotyczące udziałów w nieruchomości, które w praktyce prowadzą do pobierania od nabywców znacznych kwot bez zapewnienia ustawowych zabezpieczeń. Kupujący często nie zdają sobie sprawy, że nie korzystają z ochrony rachunku powierniczego ani z innych uprawnień przewidzianych w ustawie, takich jak prospekt informacyjny czy prawo odstąpienia od umowy. Skala nadzoru nad takimi praktykami jest ograniczona, a konsekwencje dla deweloperów naruszających prawo bywają niewystarczające, co osłabia prewencyjną funkcję przepisów i podważa zaufanie do rynku. Z uwagi na powyższe najbezpieczniej jest zawierać umowy ze sprawdzonymi deweloperami, funkcjonującymi na rynku od lat, których dotychczasowe inwestycje kupujący ma możliwość zweryfikować.

Kolejnym istotnym problemem jest nieterminowe oddawanie mieszkań. Opóźnienia w realizacji inwestycji deweloperskich są zjawiskiem powszechnym i często tłumaczone są czynnikami niezależnymi, takimi jak problemy administracyjne, brak pracowników czy wzrost kosztów materiałów budowlanych. W praktyce jednak skutki opóźnień w największym stopniu ponoszą nabywcy. Choć umowy deweloperskie przewidują kary umowne za zwłokę, ich wysokość zazwyczaj jest symboliczna i nie rekompensuje realnych strat. Koszty wynajmu mieszkania zastępczego, przedłużające się zobowiązania kredytowe,

a także brak możliwości zaplanowania przeprowadzki czy rozpoczęcia wynajmu inwestycyjnego powodują, że nabywcy ponoszą znaczne obciążenia finansowe i organizacyjne. Częstą praktyką jest wprowadzanie w umowach deweloperskich kar umownych bez prawa do dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych, jeżeli kara umowna okaże się niewystarczająca dla pokrycia strat kupującego. Takie uprawnienie musi zostać zapisane w umowie wprost, by kupujący mógł żądać pełnego odszkodowania, a nie tylko symbolicznej kary umownej. Pozycja negocjacyjna kupujących jest przy tym słaba, co sprawia, że rzadko mają oni realny wpływ na treść umów.

Ochrona praw lokatorów

Na ocenę skuteczności ochrony nabywców mieszkań wpływają również regulacje niezwiązane bezpośrednio z rynkiem pierwotnym, w szczególności ustawa o ochronie

praw lokatorów. Zapewnia ona daleko idącą ochronę osobom zajmującym lokale mieszkalne, co realizuje istotne cele społeczne, jednak jednocześnie rodzi poważne konsekwencje dla właścicieli nieruchomości. Problem ten jest szczególnie widoczny w przypadku nabywania mieszkań na licytacjach komorniczych. Nowy właściciel może nabyć lokal zajmowany przez byłych właścicieli lub najemców, których eksmisja bywa wieloletnia i kosztowna. Właściciele mieszkań zmuszeni są inicjować postępowania sądowe, a następnie eksmisje komornicze. W skrajnych przypadkach eksmisja niechcianych lokatorów może potrwać kilka lat. Przez ten czas właściciel często nie otrzymuje żadnego czynszu i z własnej kieszeni musi pokrywać koszty administracyjne, koszty mediów oraz daniny publiczne. W efekcie formalne prawo własności nie zawsze oznacza możliwość faktycznego korzystania z mieszkania, co znacząco obniża atrakcyjność takich inwestycji. Zabezpieczenie się przed powyższym ryzykiem nie zawsze jest możliwe. Z pewnością jednak wskazane jest dokładne zapoznanie się ze stanem faktycznym i prawnym nieruchomości – sprawdzenie księgi wieczystej, odwiedzenie mieszkania, najlepiej kilkukrotnie, przed jego zakupem oraz rozmowa z sąsiadami. Warto również domagać się od sprzedających zaświadczenia potwierdzającego, że w mieszkaniu nikt nie jest zameldowany, a nawet zapisu w akcie notarialnym, że mieszkanie nie jest wynajmowane ani nie zostało nikomu użyczane.

Podsumowanie

Podsumowując, obecne przepisy niewątpliwie poprawiły poziom ochrony nabywców mieszkań w porównaniu z sytuacją sprzed wprowadzenia ustawy deweloperskiej. Rachunki powiernicze, obowiązki informacyjne oraz ujednolicone standardy umów stanowią realne zabezpieczenie interesów kupujących. Jednocześnie jednak praktyka pokazuje, że ochrona ta nie jest pełna i często ma charakter bardziej formalny niż rzeczywisty. Niedostateczne egzekwowanie przepisów wobec nieuczciwych deweloperów, niskie kary za opóźnienia oraz daleko idąca ochrona lokatorów powodują, że ryzyko po stronie nabywców wciąż pozostaje znaczące. Wydaje się więc, że obecny system wymaga dalszych zmian legislacyjnych i organizacyjnych, które wzmocniłyby faktyczną, a nie tylko deklaracyjną ochronę osób kupujących mieszkania.



Nadal funkcjonują nieuczciwi deweloperzy, którzy świadomie omijają przepisy ustawy deweloperskiej.

➔ Rynek nieruchomości mieszkaniowych

Podsumowanie 2025 r. i prognozy na 2026 r.

Rok 2025 potwierdził, że lokalizacja pozostaje absolutnym fundamentem każdej inwestycji, niezależnie od koniunktury. To ona w największym stopniu determinuje wartość mieszkania – dostępność komunikacji, infrastruktury i terenów zielonych, a także to, jak dana dzielnica będzie funkcjonować w przyszłości.



GRZEGORZ WOŹNIAK
prezes spółki Q3D Locum

Skończył się czas gwałtownych wzrostów cen, ale również oczekiwanie na znaczące spadki okazało się myśleniem życzeniowym. W całym 2025 r. stopy procento-

we spadły łącznie o 1,75 pkt proc., co realnie przełożyło się na niższe raty kredytów i poprawę zdolności kredytowej kupujących. W kolejnych kwartałach spodziewam się dalszych obniżek stóp w kierunku 3 proc., co powinno podtrzymywać ożywienie popytu, choć bez ryzyka gwałtownego boomu charakterystycznego dla wcześniejszych cykli. Popyt napędza bowiem poprawiająca się dostępność kredytowa oraz naturalne potrzeby mieszkaniowe dużych miast, szczególnie Warszawy czy Krakowa, nie zaś krótkoter-

minowa spekulacja.

Mimo obaw na samym początku roku, rynek w dłuższej perspektywie zachowywał się stabilnie: popyt był selektywny, ale konsekwentny, a nabywcy podejmowali bardziej przemyślane decyzje. Zainteresowanie koncentrowało się przede wszystkim na mieszkaniach kompaktowych, które pozostają najpłynniejszym segmentem rynku i najlepiej odpowiadają zarówno na potrzeby młodych kupujących, jak i inwestorów. Lokale dwupokojowe, dzięki rozsądnemu metrażowi i relatywnie niskiemu progowi wejścia cenowego, najszybciej reagowały na wzrost popytu.

Niejednorodny obraz

Jednocześnie warto zauważyć, że obraz rynku nie jest jednorodny. Choć decyzje zakupowe dotyczące większych mieszkań zapadają zazwyczaj wolniej, w części ofert widoczne było wyraźne zaintere-

sowanie lokalami o powierzchni przekraczającej 70 m². Pokazuje to, że mimo ostrożnego podejścia do budżetów, część klientów – najczęściej kupujących na potrzeby własne – nadal decyduje się na zakup większych mieszkań, traktując je jako długoterminową inwestycję w komfort i stabilność mieszkaniową.

Po stronie podaży nie zauważam przełomu. Liczba nowych projektów była ograniczana przez rosnące koszty budowy, długi proces pozyskiwania decyzji planistycznych oraz niewielką dostępność gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach największych miast. To właśnie deficyt dobrze skomunikowanych terenów inwestycyjnych staje się jednym z kluczowych czynników kształtujących ceny. Trudno oczekiwać, aby w krótkim terminie miało się to zmienić. Deweloperzy skupiali się na projektach o wysokiej efektywności funkcjonalnej, dużej elastycz-

ności układów i wyższej jakości części wspólnych – bo to dziś realnie buduje wartość mieszkań.

Stopniowa normalizacja

W 2026 r. rynek wejdzie w fazę stopniowej normalizacji, w której kluczowym zjawiskiem będzie narastająca presja popytowa przy wciąż ograniczonej podaży. Spadek stóp procentowych i rosnąca dostępność finansowania przełożą się na większą aktywność kupujących, jednak bez powrotu do zachowań spekulacyjnych. W praktyce oznacza to umiarkowany, ale stabilny wzrost cen, szczególnie w dużych miastach i najlepiej skomunikowanych lokalizacjach, przy jednoczesnym zróżnicowaniu dynamiki cen między rynkami lokalnymi. Niższe stopy procentowe w połączeniu z większym zainteresowaniem z pewnością będą wzmacniać presję cenową, lecz rynek pozostanie relatywnie zrównoważony.

REKLAMA

Zainwestuj w historię, która zyskuje na wartości.

Przestrzeń, która przez dekady tworzyła przemysłową potęgę Łodzi, dziś odradza się jako prestiżowy projekt loftowy - synonim stylu, jakości i inwestycyjnej pewności.

Melody Loft to unikatowe lofty w centrum miasta powstałe w wyniku rewitalizacji dawnej przędzalni Rozenfeldów.

To projekt dla tych, którzy rozumieją wartość lokalizacji, historii i jakości. Dla inwestorów, którzy potrafią odkryć potencjał, zanim stanie się oczywisty.



Wysokość wewnątrz
do 3,6 m!



Metraże już od 25 m²
idealne pod inwestycję

Melody
LOFT



loft.melody-park.pl
697 917 817
ul. Pomorska 72/74, Łódź





”

Ocena funkcjonowania programów mieszkaniowych w Polsce pozostaje silnie powiązana z przekonaniami ekonomicznymi i politycznymi.

stabilne lub nawet niższe koszty kredytów hipotecznych. Przy braku presji inflacyjnej RPP ma przestrzeń do dalszego cięcia stóp procentowych w 2026 r. Stopa referencyjna w grudniu 2025 r. wyniosła zaś 4 proc. Dla osoby planującej kredyt hipoteczny oznacza to realną poprawę zdolności kredytowej.

Po okresie wysokich stóp procentowych rynek kredytów hipotecznych wchodzi w fazę ożywienia, po czym stopniowo osłabnie do 2027 r. Na ten segment wpływają zarówno czynniki popytowe (sytuacja finansowa gospodarstw domowych czy brak nowych programów wsparcia), jak i podażowe, w tym polityka ryzyka banków oraz regulacje makroostrożnościowe, które w przeszłości potrafiły zmieniać się pod wpływem nagłych wydarzeń, takich jak pandemia.

Programy mieszkaniowe wymagają większej promocji

Ocena funkcjonowania programów mieszkaniowych w Polsce pozostaje silnie powiązana z przekonaniami ekonomicznymi i politycznymi. W debacie publicznej najczęściej wskazywanym problemem jest to, że dopłaty do kredytów potrafią skutecznie pobudzić popyt, ale jednocześnie prowadzą do szybkiego wzrostu cen, czego przykładem był okres działania programu Bezpieczny Kredyt 2 proc.

Wśród narzędzi wsparcia, które nadal obowiązują, kluczowy jest Rodzinny Kredyt Mieszkaniowy, wcześniej funkcjonujący jako program gwarancji wkładu własnego. To rozwiązanie umożliwia zakup mieszkania lub domu bez konieczności posiadania własnych oszczędności,

Rynek wtórny mieszkań w 2026

Stabilizacja, odbicie, czy dalsze korekty?

Kierunek zmian cen mieszkań na rynku wtórnym zależy przede wszystkim od popytu, wysokości stóp procentowych oraz sytuacji na rynku pracy. To właśnie te czynniki, a zwłaszcza dostępność kredytów i stabilność zatrudnienia, w największym stopniu wpływają na decyzje kupujących. Obecnie kluczowa pozostaje równowaga między popytem a możliwościami finansowania.

ANTON BUBIEL

ekspert rynku mieszkaniowego
w SonarHome.pl

W 2026 r. ceny najpierw będą stabilne, a w drugiej połowie roku pojawią się umiarkowane wzrosty, wyraźnie wolniejsze niż w latach silnych skoków, takich jak w 2021 czy 2023 r., w którym obowiązywał program Bezpieczny Kredyt 2 proc. Dane SonarHome.pl, platformy, która umożliwia wycenę mieszkań i znalezienie agenta, z okresu sierpień–październik 2025 r.

potwierdzają, że ceny ofertowe na rynku wtórnym praktycznie nie zmieniały się. W największych miastach odnotowano niewielkie spadki rzędu 1–3 proc., a w miastach regionalnych zmiany były minimalne.

Na rynku wciąż widać przewagę podaży nad popytem, chociaż w niektórych miastach, takich jak Warszawa, liczba ofert zaczyna się zmniejszać. Przy odbudowującym się popycie sprzedający częściej godzą się na negocjacje cen. Jeśli w 2026 r. poprawi się dostępność kredytów, rynek pracy pozostanie stabilny, a podaż wciąż będzie maleć,

ceny powinny utrzymać stabilny poziom lub zacząć rosnąć w drugiej połowie roku.

Na początku 2026 r. podaż wciąż będzie stosunkowo wysoka. Widać już sygnały ożywienia rynkowego, ale należy oceniać je ostrożnie. Stopy procentowe nadal pozostają wyższe niż w większości minionej dekady, a każda dodatkowa redukcja w nadchodzącym roku może poprawiać dostępność finansowania i zachęcać kupujących. Jednocześnie stopniowo wyhamowuje rynek pracy. To oznacza, że w 2026 r. należy oczekiwać powolnego zmniejszania się nadwyżki podaży, zamiast gwałtownych zmian.

Inflacja, stopy procentowe i PKB w nowych prognozach

Najnowsza projekcja NBP z listopada 2025 r. wskazuje, że inflacja w 2026 r. powinna zbliżyć się do celu banku centralnego. Według prognoz CPI spadnie w 2026 r. do 2,9. Założenia te są relatywnie korzystne – ozna-

czają stabilne ceny energii, brak znacznych zmian stóp procentowych i umiarkowane tempo wzrostu popytu. Jednocześnie NBP wskazuje na takie czynniki ryzyka, jak wzrost cen energii, szybkie tempo podwyżek płac czy większe wydatki państwa, które mogłyby utrzymać inflację powyżej celu. Z kolei słabszy popyt mógłby sprowadzić inflację do celu szybciej.

Prognozowana inflacja sugeruje

”

Najnowsza projekcja NBP z listopada 2025 r. wskazuje, że inflacja w 2026 r. powinna zbliżyć się do celu banku centralnego.

ponieważ Bank Gospodarstwa Krajowego gwarantuje brakującą część wkładu, co w praktyce oznacza możliwość sfinansowania nieruchomości nawet w 100 proc. Program jest dostępny dla singli, par i rodzin z dziećmi, o ile spełniają warunki zdolności kredytowej i nie posiadają innej nieruchomości. Dane społeczne wskazują, że zapotrzebowanie na publiczne wsparcie w obszarze mieszkaniowym jest wyraźne. Z badań CBOS wynika, że ponad połowa Polaków oczekuje aktywnej roli państwa w umożliwianiu zakupu mieszkań lub budowy domów. Priorytety badanych są jednak zróżnicowane – część społeczeństwa wskazuje na po-

trzebę wspierania nabywców, inni preferują inwestowanie w budownictwo komunalne lub rozwój mieszkań czynszowych i spółdzielczych.

Niepewność studzi aktywność inwestorów

Według obserwacji uczestników rynku popyt na mieszkania odbudowuje się powoli, co może być również związane z wyhamowaniem aktywności inwestorów kupujących nieruchomości pod wynajem. W ostatnich latach w wielu miastach wzrosła podaż mieszkań na wynajem, a jednocześnie rentowność takich inwestycji spadła z powodu wysokich cen zakupu i stabilizującej się wysokości czynszów.



Wiele osób myślących o inwestowaniu w nieruchomości rozważa opcje zagraniczne, często w krajach południowych, tak aby połączyć zakup z własnym użytkowaniem

Zapał studzą ponadto politycy, zapowiadający zmiany w podatkach, m.in. ograniczenie ulgi mieszkaniowej oraz progresywny podatek od nieruchomości. Na decyzje inwestorów wpływa również podwyższona niepewność geopolityczna, w tym przedłużająca się wojna w Ukrainie. W efekcie rynek coraz bardziej bazuje na zakupach dokonywanych na własny użytek lub dla dzieci, co z natury jest segmentem o wolniejszej dynamice niż inwestycje portfelowe.

Z rozmów prowadzonych z inwestorami wynika, że ci, którzy w poprzedniej dekadzie napędzali popyt, obecnie działają znacznie ostrożniej, a część

z nich wręcz rezygnuje z kolejnych zakupów w Polsce. Wskazują na nasycenie rynku najmem, mniejszą opłacalność, ryzyko wyższych lub dodatkowych podatków i ogólną niepewność związaną z sytuacją międzynarodową. Wiele osób myślących o inwestowaniu w nieruchomości rozważa opcje zagraniczne, często w krajach południowych, tak aby połączyć zakup z własnym użytkowaniem. Jeśli ten inwestorski segment pozostanie osłabiony, trudno oczekiwać szybkiego odbudowania popytu – zakupy realizowane wyłącznie przez osoby kupujące „dla siebie” mają naturalnie wolniejsze tempo i nie generują gwałtownych zwrotów na rynku.

O dojrzewaniu polskiego retailu ZAMIAST WIĘCEJ – LEPIEJ

W złotych latach rozwoju rynku nieruchomości handlowych co roku przybywało w Polsce kilkadziesiąt nowych galerii. Dziś rynek osiągnął dojrzałość. O tym, jak odpowiadać na wyzwania dojrzałego rynku, rozmawiamy z Justyną Kur, vice President / Head of Property and Rental Department w Apsys Polska.

Patrząc na dane o spadającej podaży i przesunięciu inwestycji w stronę mniejszych formatów – czy możemy już mówić o zmierzchu modelu „wielkiej galerii handlowej”?

Rzeczywiście, polski rynek centrów handlowych osiągnął dojrzałość i daleko mu do dynamiki sprzed kilkunastu lat. W najlepszych latach rozwoju powstawały galerie praktycznie w każdym dużym mieście. Teraz nowa podaż jest bardziej selektywna. Jeśli już realizowane są większe inwestycje, to zwykle są to projekty wyjątkowe: centra premium, wielofunkcyjne, z nowoczesnymi rozwiązaniami i unikatowym tenant mixem, które szukają dla siebie niszy na nasyconym rynku. Zdecydowana większość nowych obiektów

to dziś jednak mniejsze formaty, głównie parki handlowe w średnich i małych miejscowościach. To nie znaczy, że duże galerie znikną, ale obecnie skupiamy się bardziej na poprawie jakości i transformacji istniejących miejsc niż na gwałtownej ekspansji.

Jak dużym wyzwaniem jest starzenie się tych obiektów?

Centrum handlowe zbudowane 20 czy 25 lat temu wymaga zupełnie innego podejścia niż nowy obiekt. Infrastruktura się zużywa, standardy techniczne rosną, zmieniają się też oczekiwania klientów w zakresie oferty i jakości usług. W praktyce oznacza to konieczność ciągłych inwestycji – od remontów instalacji i wymiany urządzeń po

przebudowy i wprowadzanie nowych funkcji.

Obserwujemy wyraźne zmiany w strukturze najeźdźców. Z czego wynika ten trend?

To efekt zmiany nawyków konsumenckich. Klienci nie przychodzą już do centrum tylko po to, aby zrobić zakupy. Oczekują dziś czegoś więcej: przestrzeni, w której mogą przyjemnie spędzić czas, zjeść ze znajomymi, załatwić codzienne sprawy, zapewnić atrakcje dzieciom czy popracować. Dlatego galerie handlowe przekształcają się w wielofunkcyjne huby miejskie – miejsca, które łączą funkcje handlowe, gastronomiczne, usługowe, rozrywkowe i społeczne, odpowiadając na potrzeby różnych grup użytkowników i wpisując się w rytm codziennego życia lokalnych społeczności.

Czy popularność platform recommerce to zagrożenie dla centrów handlowych?

Rosnąca popularność platform recommerce nie jest chwilową modą, lecz trwałą zmianą w zachowaniach konsumenckich.



Wynika ona z większej świadomości ekologicznej, presji cenowej i potrzeby bardziej odpowiedzialnej konsumpcji. Nie oznacza to jednak realnego zagrożenia. Centra handlowe, jako silnie osadzone w lokalnych społecznościach, mają szansę być nie tylko miejscem zakupów, lecz także punktem styku świata online i offline. Tak długo, jak potrafimy adaptować te nowe potrzeby do

przestrzeni centrum, nie mamy powodów do obaw. Wręcz przeciwnie – to szansa na poszerzenie bazy odwiedzających i budowanie nowej lojalności.

Pełna wersja rozmowy dostępna online



Klienci nie przychodzą już do centrum tylko po to, aby zrobić zakupy. Oczekują dziś czegoś więcej: przestrzeni, w której mogą przyjemnie spędzić czas, zjeść ze znajomymi, załatwić codzienne sprawy, zapewnić atrakcje dzieciom czy popracować.

Nowa era rynku gruntów

Reforma planowania przestrzennego to jedna z tych zmian prawa, które nie wywołały medialnej burzy, ale w ciszy zaczęły przesuwając miliardy złotych. Od 2023 r. system był w przebudowie, ale dopiero 2025 i początek 2026 r. pokazały, jak bardzo zmieniła się faktyczna mapa rynku gruntów w Polsce. Nie w sensie geograficznym, lecz ekonomicznym i prawnym.



ADW. KAROLINA PILAWSKA
Pilawska Zorski Adwokaci

Coraz wyraźniej widać bowiem, że nowe plany ogólne nie tylko porządkują przestrzeń, ale wprost ograniczają podaż gruntów, na których w ogóle wolno budować, co rynek już odczuwa w postaci wzrostu cen i znikania „tanich działek”.

Koniec pewnej epoki

Przez dwie dekady polski rynek ziemi funkcjonował w oparciu o mechanizm, który z dzisiejszej perspektywy można nazwać planistyczną prowizorką. Studium uwarunkowań wyznaczało kierunki rozwoju, ale nie miało mocy prawa miejscowego. O tym, czy na konkretnej działce da się budować, rozstrzygała decyzja o warunkach zabudowy, często wydawana na podstawie elastycznych kryteriów sąsiedztwa. W praktyce oznaczało to, że grunt rolny mógł w kilka miesięcy stać się złotem, jeśli tylko znalazł się ktoś, kto zdążył z wnioskiem o WZ. Ten mechanizm generował ogromną podaż potencjalnych gruntów inwestycyjnych i był jednym z głównych powodów, dla których ceny ziemi w wielu regionach przez lata rosły wolniej niż ceny mieszkań.

Nowy system, oparty na planie ogólnym gminy, kończy tę epokę. Plan ogólny, jako akt prawa miejscowego, dzieli przestrzeń gminy na strefy planistyczne i wyznacza obszary uzupełnienia zabudowy, czyli te części gminy, w których

w przyszłości w ogóle możliwa jest nowa zabudowa. W praktyce oznacza to, że decyzje o warunkach zabudowy nie znikają całkowicie, ale mogą być wydawane wyłącznie w granicach obszarów uzupełnienia zabudowy wyznaczonych w planie ogólnym. W pozostałych obszarach rozwój jest planistycznie zamrożony, nawet jeśli wcześniej był realny. Jednocześnie w częściach gmin objętych miejscowymi planami zagospodarowania uchwalonymi przed reformą, to właśnie te plany – do czasu ich zmiany – nadal bezpośrednio regulują, co wolno budować. Co istotne, w pierwszej połowie 2026 roku trwa jeszcze okres przejściowy, ale rynek już gra według nowych reguł, bo to projekty planów ogólnych stały się kluczowym punktem odniesienia dla banków, inwestorów i notariuszy. To właśnie na etapie projektów zaczęło się faktyczne „odcinanie” ogromnej liczby działek od możliwości zabudowy. Ta zmiana przyniosła natychmiastowy efekt: rynek gruntów

został spolaryzowany, a jednocześnie skurczył się podażowo. Działki, które znalazły się w strefach rozwojowych lub obszarach uzupełnienia zabudowy, zaczęły drożeć, często jeszcze zanim plan ogólny został formalnie uchwalony. Inwestorzy wykupywali ziemię na podstawie projektów planów i uchwał intencyjnych gmin, bo wiedzieli, że pula gruntów „do budowania” w przyszłości będzie znacznie mniejsza niż dawniej. Jednocześnie grunty, które w nowych dokumentach trafiły do stref zieleni, buforowych albo rolnych bez funkcji rozwojowej, w praktyce utraciły płynność. Właściciele, którzy jeszcze w 2022 r. byli przekonani, że sprzedadzą działki deweloperom, w 2025 r. zaczęli odbierać telefony od pośredników z ofertami o kilkadziesiąt procent niższymi albo nie odbierali ich wcale. Tak właśnie wygląda w praktyce koniec „taniej ziemi”.

Widać to szczególnie wyraźnie w gminach podmiejskich. W jednej z nich, w rejonie aglomeracji warszawskiej, działki położone przy tej samej drodze zostały rozdzielone przez granicę strefy planu ogólnego. Po jednej stronie pojawiła się strefa mieszkaniowa wielorodzinna, po drugiej obszar zieleni i infrastruktury. W ciągu kilku miesięcy pierwsze grunty zmieniły właściciela po rekordowych stawkach, drugie stały

się praktycznie niesprzedawalne. Ten efekt nie wynika z rynku, lecz z prawa, a dokładniej z tego, że gmina w jednym dokumencie ograniczyła realną podaż działek pod zabudowę.

Nowe instrumenty

Równolegle zaczęły działać nowe instrumenty, takie jak zintegrowane plany inwestycyjne i umowy urbanistyczne. W teorii mają one umożliwiać gminom negocjowanie z inwestorami infrastruktury, szkół czy dróg w zamian za zgodę na intensywną zabudowę. W praktyce w wielu gminach już w 2025 r. zaczęły pełnić funkcję dodatkowego filtra projektów, choć skala ich stosowania zależy od tempa wdrażania tych instrumentów przez poszczególne samorządy. Deweloper, który nie jest w stanie sfinansować infrastruktury społecznej, coraz częściej nie dostaje zielonego światła dla dużych inwestycji, co dodatkowo zmniejsza podaż nowych terenów mieszkaniowych.

Do tego dochodzą standardy urbanistyczne, które wprowadzają wymogi dotyczące m.in. dostępności transportu publicznego, infrastruktury społecznej i terenów zielonych. W efekcie wiele gruntów, które wcześniej nadawały się pod osiedla, dziś nie spełnia wymogów planistycznych bez kosztownych inwestycji towarzyszących. To kolejny element, który w sposób niewidoczny dla



”

Nowe plany ogólne nie tylko porządkują przestrzeń, ale wprost ograniczają podaż gruntów, na których w ogóle wolno budować, co rynek już odczuwa w postaci wzrostu cen i znikania „tanich działek”.

laików ogranicza rynek i podbija wartość tych działek, które jednak spełniają nowe kryteria.

Najciekawsze jest jednak to, jak na te zmiany zareagował rynek finansowy. Banki w 2025 r. zaczęły traktować projekt planu ogólnego jako dokument o niemal takiej samej wadze jak miejscowy plan zagospodarowania. Nie jest to oczywiście wymóg ustawowy, lecz efekt rynkowej praktyki zarządzania ryzykiem, w której plan ogólny stał się kluczowym elementem due diligence gruntów. W umowach kredytowych pojawiły się klauzule uzależniające urucho-

”
Deweloper, który nie jest w stanie sfinansować infrastruktury społecznej, coraz częściej nie dostaje zielonego światła dla dużych inwestycji, co dodatkowo zmniejsza podaż nowych terenów mieszkaniowych.



Grunty z dobrym statusem planistycznym będą przedmiotem ostrej konkurencji i dalszego wzrostu cen, natomiast pozostałe pozostaną w portfelach właścicieli jako kapitał uśpiony.

mienie finansowania od zgodności inwestycji z planem ogólnym, a nie tylko z obowiązującą WZ-ką. To w praktyce oznacza, że spekulacyjny obrót gruntami bez twardego przeznaczenia stał się znacznie droższy i bardziej ryzykowny,

co jeszcze bardziej ogranicza podaż „luźnych” gruntów na rynku. Dla właścicieli gruntów reforma oznacza coś jeszcze: rosnące znaczenie sporów z gminami. Tam, gdzie plan ogólny radykalnie ograniczył możliwość korzystania z ziemi, zaczynają pojawiać się roszczenia o odszkodowanie za tzw. wywłaszczenie planistyczne. W 2026 r. to zjawisko dopiero się rozpędza, ale już widać, że będzie jednym z kluczowych pól konfliktu między sektorem prywatnym a samorządami.

Wszystko to prowadzi do jednego wniosku. Reforma planowania przestrzennego nie jest kosmetyczną zmianą procedur, lecz głęboką przebudową rynku gruntów i mechanizmu podaży. Ziemia w Polsce przestała być aktywem, którego wartość rośnie „z natury rzeczy”. Stała się aktywem rzadkim, którego wartość wynika z jednej uchwały rady gminy i jednego rysunku na mapie planu ogólnego.

W tej nowej rzeczywistości wygrywać będą nie ci, którzy „mają ziemię”, ale ci, którzy rozumieją, co można z nią zrobić w świetle planu ogólnego. W 2026 roku due diligence gruntu zaczyna się nie od księgi wieczystej ani nawet od studium, lecz od analizy strefy planistycznej i obszaru uzupełnienia zabudowy. To tam zapisana jest prawdziwa wartość nieruchomości. Dla rynku oznacza to większą przejrzystość, ale też większą brutalność. Grunty z dobrym statusem planistycznym będą przedmiotem ostrej konkurencji i dalszego wzrostu cen, natomiast pozostałe pozostaną w portfelach właścicieli jako kapitał uśpiony. Reforma planistyczna wprowadziła więc do rynku nieruchomości to, czego brakowało mu przez lata: jasne reguły, które jednych wzmacniają, a innych bezlitośnie eliminują. Rynek nieruchomości wszedł w epokę, w której prawo stało się głównym architektem cen gruntów. I to dopiero początek tej historii.

LightOn – nadchodzi zmiana na warszawskiej Woli

Na warszawskiej Woli rusza nowa inwestycja biurowa – LightOn. Rozpoczęcie rozbiórki budynku przy ul. Prostej 69 to pierwszy krok w przekształceniu jednej z najlepiej położonych działek biznesowych w stolicy. Nowoczesny, zrównoważony biurowiec zaoferuje 23,6 tys. m² powierzchni, wysoki standard ESG oraz pełną infrastrukturę dla pracowników i najemców, stając się strategicznym debiutem deweloperskim CPI Property Group w Polsce.



Rozpoczęcie rozbiórki biurowca przy ul. Prostej 69 w Warszawie otwiera nowy etap dla jednej z najlepiej położonych działek biurowych na Woli. Prowadzone obecnie prace przygotowawcze są pierwszym widocznym krokiem w realizacji projektu, który w kolejnych latach całkowicie przekształci działkę przy Prostej 69. To właśnie tutaj powstanie LightOn – nowoczesny, zrównoważony biurowiec odpowiadający na aktualne potrzeby rynku pracy i oczekiwania międzynarodowych najemców. Inwestycja będzie również debiutem deweloperskim CPI Property Group (CPIPG) na polskim rynku.

Kameralny projekt w sercu biznesowej Woli

LightOn zaoferuje 23,6 tys. m² powierzchni biurowej, rozlokowanej na 14 kondygnacjach – dziesięciu piętrach bryły głównej oraz czterech kondygnacjach dominanty. Obiekt będzie posiadał część handlowo-usługową, restaurację, zielony taras oraz pełną infrastrukturę dla rowerzystów i użytkowników samochodów elektrycznych. W podziemiach zaplanowano bardzo potrzebny w tej okolicy parking. Jednym z kluczowych atutów inwestycji pozostaje lokalizacja – bezpośrednie sąsiedztwo stacji metra Rondo Daszyńskiego, bliskość centrum Warsza-

wy oraz dostęp do rozwiniętej infrastruktury usługowej i komunikacyjnej. To obszar, który w ostatnich latach ugruntował swoją pozycję jako główne centrum biznesowe stolicy.

Standard ESG i nowoczesne technologie

Projekt LightOn od początku powstaje w oparciu o wysokie standardy środowiskowe i technologiczne. Budynek będzie certyfikowany w systemach WELL, BREEAM, SmartScore i WiredScore, z ambicją uzyskania najwyższych poziomów. Inwestycja spełni również założenia programu „Obiekt bez barier”, odpowiadając na rosnące znaczenie

dostępności i komfortu użytkowników.

Za koncepcję architektoniczną odpowiada zespół CPIPG we współpracy z pracownią APA Wojciechowski Architekci. Projekt nawiązuje do przemysłowej historii tej części Woli, łącząc ją z nowoczesną formą i funkcją współczesnego biurowca.

Inwestorski debiut CPIPG w Polsce

Realizacja LightOn ma dla jego inwestora istotne znaczenie strategiczne. To pierwszy projekt deweloperski CPI Property Group w Polsce, dotychczas znanej przede wszystkim jako jeden z największych właścicieli

i zarządców nieruchomości biurowych w Warszawie. Inwestycja przy Prostej 69 stanowi naturalne rozszerzenie działalności Grupy i potwierdzenie długoterminowego zaangażowania na polskim rynku.

Oddanie LightOn do użytkowania planowane jest na pierwszy kwartał 2029 r. Wówczas Prosta 69 zyska nową tożsamość – jako LightOn – nowoczesny, zrównoważony biurowiec wpisujący się w dalszy rozwój warszawskiej Woli i ambicje inwestorskie jednego z największych graczy na europejskim rynku nieruchomości komercyjnych.

materiał partnera

Pozorna stabilizacja czy narastające napięcie?

Polski rynek nieruchomości wchodzi w fazę, którą można określić jako pozorną stabilizację. Ceny w największych miastach przestały rosnać w tempie dwucyfrowym, ale nie oznacza to powrotu do równowagi. To raczej efekt kumulacji kilku czynników, takich jak: wysokie stopy procentowe z ostatnich lat, spadek dostępności kredytu hipotecznego oraz rosnący udział zakupów gotówkowych.



ŁUKASZ PASZKIEWICZ
prawnik, ekspert ds. finansów
i walut, prezes Ekantor

Dziś mamy rynek spolaryzowany. Z jednej strony ograniczony popyt kredytowy, z drugiej – kapitał szukający ochrony przed inflacją i wahaniami walut. To powoduje, że ceny nie spadają tak, jak oczekiwaliby tego część społeczeństwa, ale jednocześnie rynek traci płynność. Liczba transakcji maleje szybciej niż ceny, co historycznie zawsze było sygnałem ostrzegawczym.

Stopy procentowe, waluty i decyzje zakupowe Polaków

Wysokie stopy procentowe w ostatnich latach brutalnie zweryfikowały zdolność kredytową klasy średniej. Szacuje się, że nawet 40–50 proc. gospodarstw domowych, które mogły pozwolić sobie na zakup mieszkania w latach 2019–2021, dziś jest poza rynkiem kredytowym. Z perspektywy finansowej i walutowej warto jednak zauważyć, że rynek nieruchomości stał się alternatywą dla niestabilnych oszczędności. Przy wysokiej inflacji i niepewności kursowej nieruchomości pełnią funkcję quasi-waluty – są postrzegane jako trwałe nośniki wartości. To jeden z powodów, dla których inwestorzy gotówkowi odpowiadają dziś nawet za 30–40 proc. transakcji w największych aglomeracjach. Dopóki realne oprocentowanie depozytów nie będzie atrakcyjne, a złoty pozostanie podatny na wahania globalne, kapitał będzie uciekał w aktywa materialne – przede wszystkim w nieruchomości.

Duże miasta kontra mniejsze ośrodki

Obserwujemy wyraźne różnicowanie popytu. Duże miasta utrzymują

ceny dzięki rynkowi pracy, migracji wewnętrznej i zagranicznej oraz rozbudowanemu rynkowi najmu. Jednocześnie coraz większe zainteresowanie budzą miasta średnie, gdzie relacja ceny do dochodu pozostaje bardziej racjonalna. To nie jest masowa decentralizacja, lecz selektywna ucieczka przed nieopłacalnością. Młode rodziny i osoby pracujące hybrydowo coraz częściej wybierają lokalizacje poza głównymi metropoliami, co w dłuższym terminie może doprowadzić do korekty cen w najbardziej przegrzanych dzielnicach dużych miast.

Czy nieruchomości nadal są bezpieczną lokatą kapitału?

Z punktu widzenia finansów odpowiedź brzmi tak, ale nie bezwarunkowo. Nieruchomości nie są już prostą i oczywistą inwestycją, jaką były dekadę temu. Wzrost kosztów finansowania, regulacji, podatków oraz kosztów utrzymania powoduje, że stopa zwrotu z najmu realnie spada.

Jednocześnie należy pamiętać, że w warunkach długoterminowej inflacji i ryzyka walutowego nieruchomości wciąż pełnią funkcję ochronną, zwłaszcza dla inwestorów myślących w horyzoncie 10–20 lat. Ryzykiem nie jest dziś

sam rynek, lecz brak chłodnej kalkulacji finansowej.

Granice wzrostu

Rynek najmu długoterminowego w wielu miastach zbliżył się do granicy akceptowalności cenowej. Dochody nie nadążają za czynszami, co powoduje rosnącą rotację najemców i presję na elastyczność umów.

Najem instytucjonalny (PRS) stabilizuje podaż, ale jednocześnie podnosi standard cenowy, do którego rynek musi się dostosować. W dłuższym okresie bez systemowych rozwiązań – podatkowych i regulacyjnych – rynek najmu może stać się czynnikiem wykluczenia mieszkaniowego, zwłaszcza dla młodych ludzi.

Demografia i migracje – cichy determinant rynku

Polska demografia jest bezlitosna. Starzejące się społeczeństwo i ni-

ski poziom dzietności oznaczają, że popyt mieszkaniowy w długim terminie nie jest oczywisty. Równowagą dla tego trendu pozostaje migracja – zarówno wewnętrzna, jak i zagraniczna. Bez spójnej strategii migracyjnej i mieszkaniowej rynek nieruchomości stanie się coraz bardziej nierówny: nadpodaż w jednych regionach i chroniczny deficyt w innych.

Prawo, regulacje i niepewność inwestorów

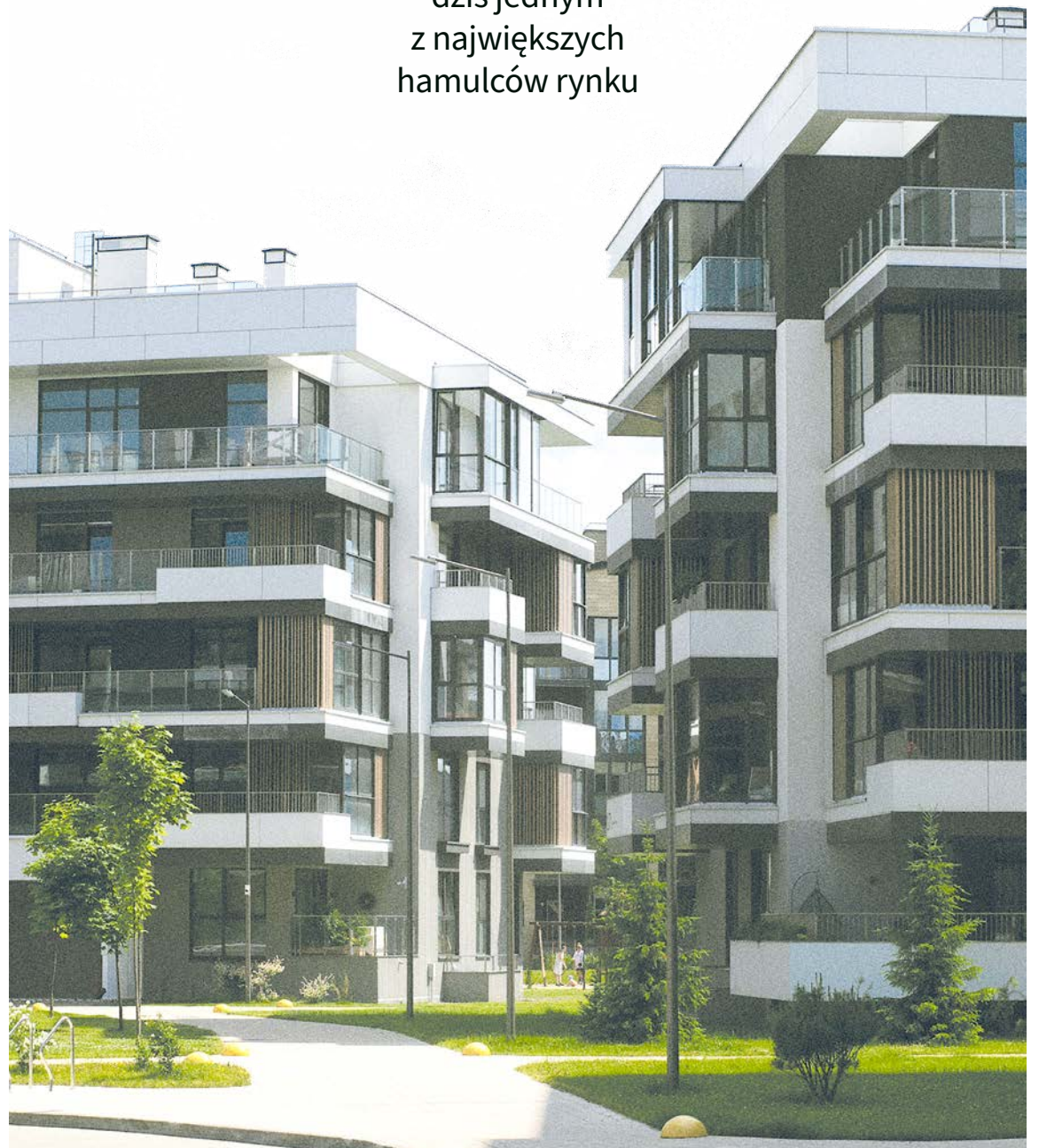
Niepewność regulacyjna jest dziś jednym z największych hamulców rynku. Częste zmiany przepisów, zapowiedzi nowych podatków i brak długofalowej strategii pań-

stwa powodują, że inwestorzy działają ostrożniej lub przenoszą kapitał za granicę. Rynek nieruchomości nie potrzebuje rewolucji legislacyjnych, lecz przewidywalności. Kapitał nie boi się podatków – boi się chaosu.

Polski rynek nieruchomości nie stoi dziś przed prostym wyborem „wzrost czy spadek”. Stoi przed testem dojrzałości: finansowej, regulacyjnej i społecznej. W najbliższych 12–24 miesiącach bardziej niż ceny liczyć się będzie płynność, dostępność finansowania i zaufanie. Nieruchomości pozostaną ważnym elementem portfela inwestycyjnego, ale tylko dla tych, którzy rozumieją, że to rynek wymagający wiedzy, a nie emocji. Jeśli nie zaczniemy traktować mieszkaliwnictwa jako elementu stabilności gospodarczej i walutowej państwa, kolejne korekty będą tylko kwestią czasu.



Niepewność regulacyjna jest dziś jednym z największych hamulców rynku



Nieruchomości pozostaną ważnym elementem portfela inwestycyjnego, ale tylko dla tych, którzy rozumieją, że to rynek wymagający wiedzy, a nie emocji.



Polski rynek nieruchomości: stabilizacja, czy kolejna korekta?

Polski rynek nieruchomości wchodzi w nowy etap rozwoju. Po kilku latach gwałtownych wzrostów cen, zmienności stóp procentowych i wahnięć popytu coraz częściej pojawia się pytanie: czy nadchodzi stabilizacja, czy też rynek szykuje się na kolejną korektę? Odpowiedź nie jest jednoznaczna. W najbliższych miesiącach i latach zobaczymy raczej selektywną stabilizację, różną w zależności od miasta, segmentu rynku i profilu nabywcy.

GRZEGORZ KAWECKI
prezes zarządu Pekabex
Development

Stabilizacja zamiast gwałtownej korekty

Z perspektywy makroekonomicznej początek 2026 r. przynosi więcej przewidywalności niż ostatnie lata. Inflacja stopniowo wyhamowuje, a stopy procentowe prawdopodobnie pozostaną na podwyższonym, ale stabilnym poziomie. To oznacza, że ceny mieszkań nie będą już rosły w tempie dwucyfrowym, jak w latach 2021–2023, ale też nie ma przesłanek do głębokiego spadku. Bardziej realnym scenariuszem jest spłaszczenie dynamiki cen, w części miast zobaczymy lekkie wzrosty, w innych stagnację, a lokalnie nawet niewielkie korekty. Nie będzie to jednak krach rynku, lecz raczej jego dojrzewanie. Kluczowym czynnikiem stabilizującym jest nadal wysoki popyt strukturalny na mieszkania wynikający z niedoboru lokali

w Polsce, szczególnie w dużych aglomeracjach.

Duże miasta vs. mniejsze ośrodki – dwa różne rynki

Coraz wyraźniej widać rozwarstwienie popytu między metropoliami a mniejszymi miastami. W największych aglomeracjach, jak: Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu czy Trójmieście, popyt pozostaje relatywnie silny. Napędzają go przede wszystkim migracje wewnętrzne do miast za pracą, ale również napływ studentów, rosnący rynek najmu, czy inwestorzy indywidualni traktujący mieszkania jako ochronę kapitału. Jednocześnie rośnie zainteresowanie lokalizacjami podmiejskimi i osiedlami satelickimi, gdzie ceny są bardziej przystępne, a standard życia wyższy.

W mniejszych ośrodkach sytuacja jest bardziej zróżnicowana. Tam popyt częściej zależy od lokalnego rynku pracy, poziomu wynagrodzeń i dostępności

kredytu hipotecznego. W wielu takich miastach tempo wzrostu cen wyhamuje szybciej niż w metropoliach, a rynek będzie bardziej wrażliwy na zmiany demograficzne.

Prognozy na 12–24 miesiące: co nas czeka?

W perspektywie najbliższych dwóch lat ekspert przewiduje kilka kluczowych trendów. Po pierwsze umiarkowany wzrost cen lub stabilizacja bez skokowych zmian. Po drugie większa rola rynku najmu, zwłaszcza w dużych miastach. Dodatkowo przewidywane jest selektywne ożywienie deweloperskie, czyli nowe projekty będą uruchamiane ostrożnie, z większym naciskiem na realne potrzeby nabywców. Kolejnym trendem będzie rosnące znaczenie standardu energetycznego mieszkań, efektywność energetyczna stanie się ważnym kryterium wyboru. Na końcu zauważalne będzie większe zainteresowanie mieszkaniami kompaktowymi, które są tańsze w utrzymaniu. Nie należy spodziewać się gwałtownych zmian, raczej stopniową adaptację rynku do nowych warunków finansowych i regulacyjnych.

Czy nieruchomości nadal są bezpieczną lokatą kapitału?

Pomimo niepewności gospodarczej nieruchomości wciąż postrzegane są jako jedna z najbar-

dziej stabilnych form inwestycji w Polsce. Powody są trzy: ograniczona podaż gruntów i mieszkań w atrakcyjnych lokalizacjach, wysoka inflacja w ostatnich latach, która skłaniała do lokowania kapitału w aktywach rzeczowych oraz rosnący rynek najmu, który daje inwestorom stały strumień przychodów.

Mieszkania przestają być inwestycją „bezobsługową”. Coraz większe znaczenie ma wybór lokalizacji, standardu budynku i efektywności energetycznej. Te czynniki będą decydować o realnej stopie zwrotu.

Demografia i migracje – klucz do przyszłości rynku

Jednym z największych wyzwań dla rynku mieszkaniowego pozostaje demografia. Polska zmaga się ze: starzeniem społeczeństwa, spadkiem liczby młodych nabyw-

ców, a także nierównomiernym rozkładem ludności między regionami. Jednocześnie pozytywnym impulsem są migracje, zarówno wewnętrzne, jak i zagraniczne. Napływ pracowników z Ukrainy i innych krajów wschodnich nadal generuje dodatkowy popyt na mieszkania na wynajem, zwłaszcza w dużych miastach. W dłuższej perspektywie kluczowe będzie tworzenie oferty dostosowanej do różnych grup: młodych rodzin, singli, seniorów oraz pracowników migrujących.

Rynek wchodzi w fazę dojrzewania

Polski rynek nieruchomości nie stoi dziś przed dramatycznym załamaniem, lecz przed okresem spokojniejszego, bardziej przewidywalnego rozwoju. Zamiast gwałtownych wzrostów czy spadków zobaczymy selektywne zmiany zależne od lokalizacji, standardu i struktury popytu. Najbliższe 12–24 miesiące będą czasem testu, zarówno dla deweloperów, jak i dla nabywców oraz inwestorów. Ci, którzy potrafią dostosować się do nowych realiów, będą beneficjentami stabilizującego się rynku. Ci, którzy oczekują powrotu do dawnych, dynamicznych wzrostów, mogą się rozczarować. Jedno pozostaje pewne: mieszkania w Polsce nadal będą jedną z najważniejszych i najbardziej pożądanых form majątku, zarówno dla rodzin, jak i inwestorów.

”

Polska zmaga się ze: starzeniem społeczeństwa, spadkiem liczby młodych nabywców, a także nierównomiernym rozkładem ludności między regionami.

Najem instytucjonalny (PRS) – szansa czy zagrożenie dla indywidualnych inwestorów?



JAROSŁAW MACULEWICZ
ekspert w zakresie regulacji stanu
prawnego nieruchomości, kurator
spadków nieobjętych, praktyk

Prawdą jest, że większość aktywów w tym formacie należy do wyspecjalizowanych funduszy, nie jest to jednak sygnał wypierania inwestorów indywidualnych, lecz dowód na dojrzewanie rynku. Profesjonalizacja sektora tworzy nowe ramy działania, w których inwestor prywatny – pod warunkiem adaptacji do wyższych standardów – może skutecznie konkutować na rynku rozproszonym.

PRS: Dynamiczny wzrost wciąż w fazie niszowej

Aby właściwie ocenić pozycję inwestora indywidualnego, należy odnieść się do twardych danych podażowych. Sektor najmu instytucjonalnego w Polsce wykazuje imponującą dynamikę. Na przełomie 2024 i 2025 r. zasoby gotowych mieszkań w formule PRS przekroczyły próg 25 tys. lokali, notując w samym tylko 2025 r. wzrost o 24 proc. r/r. Prognozy wskazują, że do końca 2027 roku, uwzględniając projekty w budowie, rynek ten może osiągnąć wolumen rzędu 36 000 – 38 000 jednostek.

Mimo tak dynamicznej trajektorii wzrostu, w szerszym ujęciu PRS pozostaje rynkową niszą. Całkowity zasób mieszkaniowy w Polsce przekracza 15 mln lokali, co oznacza, że udział funduszy wynosi zaledwie ułamek procenta. Nawet w Warszawie, będącej centrum inwestycji instytucjonalnych, udział ten oscyluje wokół 0,25 proc. (2,5 promila). Porównania do Berlina, gdzie fundusze posiadają znaczną część rynku (ok. 34 proc.), są w polskich realiach bezzasadne.

Dla inwestora indywidualnego statystyki te są sygnałem uspokajającym. Rynek jest zbyt głęboki, by kilkadziesiąt tysięcy lokali instytucjonalnych mogło zaspokoić popyt. Sektor PRS nie kanibalizuje rynku prywatnego, lecz go uzupełnia. Koncentracja funduszy na no-

Polski rynek nieruchomości mieszkaniowych wkracza w fazę strukturalnej ewolucji. Lata 2023–2025 przyniosły dynamiczny rozwój sektora PRS (Private Rented Sector), czyli najmu instytucjonalnego. Choć w dyskursie publicznym pojawiają się obawy o dominację kapitału korporacyjnego, chłodna analiza danych makroekonomicznych prowadzi do odmiennych wniosków.



wych inwestycjach w największych metropoliach pozostawia ogromne pole manewru dla inwestorów prywatnych operujących na rynku wtórnym oraz w lokalizacjach o mniejszym nasyceniu kapitałem instytucjonalnym.

Ewolucja popytu: Od konieczności do świadomego wyboru

Fundamentalnym czynnikiem czyniącym rynek najmu atrakcyjnym obszarem inwestycyjnym jest zmiana struktury społecznej i preferencji mieszkaniowych. Choć historycznie Polska wyróżniała się jednym z najwyższych w Europie wskaźników własności (ok. 87 proc.), lata 2024–2025 przyniosły wyraźne odwrócenie trendów.

Analizy portalu Otodom wskazują na skokowy wzrost zainteresowania najmem – w styczniu 2024 r. liczba wyszukiwań w tej kategorii wzrosła o 50 proc. miesiąc do miesiąca. Ten wzmożony popyt wynika z dwóch kluczowych wektorów:

1. Mobilność zawodowa i elastyczność: Pokolenie Z oraz Millenialsi redefiniują pojęcie stabilizacji. Dla współczesnego profesjonalisty kredyt hipoteczny na 30 lat staje się

„kotwicą” ograniczającą mobilność. Najem jest traktowany jako usługa w modelu subskrypcyjnym, pozwalająca na łatwą zmianę lokalizacji w ślad za rynkiem pracy.

2. Bariery ekonomiczne: Utrzymujące się wysokie stopy procentowe oraz restrykcyjne wymogi badania zdolności kredytowej sprawiły, że dla szerokiej grupy konsumentów najem stał się racjonalną alternatywą ekonomiczną. Inwestorzy indywidualni są beneficjentami tych zmian. Popyt przesunął się z rynku zakupu na rynek najmu, co sprzyja

stabilności przychodów z czynszów. Rosnąca grupa najemców „z wyboru” to klienci poszukujący wysokiego standardu, co idealnie wpisuje się w model inwestowania w jakość.

Przewaga Prawna: Umowa Najmu Instytucjonalnego

Kluczem do bezpiecznego inwestowania w dobie profesjonalizacji jest wykorzystanie odpowiednich instrumentów prawnych. Wielu inwestorów indywidualnych wciąż obawia się ryzyka związanego z ochroną lokatorów. Rozwiązaniem, które rewolucjonizuje bezpieczeństwo wynajmującego, jest umowa najmu instytucjonalnego, uregulowana w art. 19f Ustawy o ochronie praw lokatorów.

Należy podkreślić, że z tego instrumentu mogą korzystać nie tylko wielkie fundusze, ale każdy właściciel (również osoba fizyczna), pod warunkiem prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie wynajmu lokali. Przejście na ten model działalności (np. jednoosobowa działalność gospodarcza) otwiera dostęp do zapisów ustawowych, które drastycznie minimalizują ryzyko operacyjne:

- Brak konieczności wskazywania lokalu zastępczego: Jest to fundamentalna przewaga nad najmem okazjonalnym. W procedurze najmu instytucjonalnego najemca składa notarialne oświadczenie o poddaniu się egzekucji, w którym przyjmuje do wiadomości, że w razie konieczności opróżnienia lokalu nie przysługuje mu prawo do lokalu socjalnego ani pomieszczenia tymczasowego. Eliminuje to największą bolączkę właścicieli – konieczność zapewnienia lokalu zastępczego, co w przypadku najmu okazjonalnego często blokuje skuteczną egzekucję.

- Uproszczona procedura eksmisji: W przypadku wygaśnięcia lub rozwiązania umowy, właściciel doręcza żądanie opróżnienia lokalu (z terminem min. 14 dni). Jeśli najemca się nie wyprowadzi, właściciel występuje do sądu o nadanie klauzuli wykonalności aktowi notarialnemu. Sąd ma na to ustawowo krótki termin (teoretycznie 3 dni), co pozwala komornikowi przystąpić do działań bez wieloletnich procesów sądowych.

Dla inwestora indywidualnego, który zdecyduje się sformalizować swoją działalność, najem instytucjonalny stanowi najskuteczniejszą tarczę ochronną w polskim systemie prawnym.

Podsumowanie

Rozwój sektora PRS w latach 2023–2025, mimo swojej dynamiki, nie stanowi egzystencjalnego zagrożenia dla inwestorów indywidualnych. Przeciwnie – obecność funduszy waliduje polski rynek jako bezpieczny i perspektywiczny obszar inwestycyjny. Statystyki potwierdzają, że w obliczu 15-milionowego zasobu mieszkaniowego, PRS pozostaje niszą (poniżej 1 proc.), zostawiając lwią część rynku w rękach prywatnych.

Szansą dla inwestorów indywidualnych jest podążanie za trendami demograficznymi – rosnącą mobilnością i popularnością najmu – przy jednoczesnym wdrożeniu profesjonalnych standardów. Wykorzystanie umowy najmu instytucjonalnego pozwala na wyeliminowanie ryzyka „trudnego lokatora”, czyniąc z wynajmu przewidywalny biznes. W nowej rzeczywistości rynkowej wygrywa ten, kto łączy elastyczność oferty prywatnej z bezpieczeństwem prawnym, jakie wypracował sektor instytucjonalny.



Na przełomie 2024 i 2025 r. zasoby gotowych mieszkań w formule PRS przekroczyły próg 25 tys. lokali, notując w samym tylko 2025 r. wzrost o 24 proc. r/r.



Polski rynek najmu wciąż jest rynkiem niedoboru.

– wszystko drożeje. Właściciele nie mają przestrzeni do obniżek, nawet jeśli rynek nie rośnie. Z drugiej strony najemcy mają coraz bardziej napięte budżety. Efekt to równowaga, w której ceny nie idą w górę, ale też nie mają powodu spadać. To stabilny szczyt, a nie punkt zwrotny.

Rynek niedoboru

Warto podkreślić, że polski rynek najmu wciąż jest rynkiem niedoboru. W dużych miastach brakuje dziesiątek tysięcy mieszkań, a projekty PRS – choć rosną – nadal nie są w stanie zmienić struktury rynku. To oznacza, że długoterminowo presja na utrzymanie wysokich stawek pozostanie. Nie będzie już jednak skoków o 20–30 proc. rocznie. Zamiast tego zobaczymy punktowe korekty zależne od standardu, lokalizacji i jakości zarządzania.

ZdanInvest obserwuje również rosnącą profesjonalizację najemców. Coraz więcej osób traktuje najem jako świadomy wybór, a nie etap przejściowy. Liczy się stabilność, jakość obsługi, jasne zasady i szybka reakcja na zgłoszenia. Właściciele, którzy tego nie rozumieją, będą tracić. Ci, którzy inwestują w standard i profesjonalne zarządzanie – będą wygrywać nawet przy stabilnych cenach.

Podsumowując: rynek najmu długoterminowego osiągnął szczyt dynamiki wzrostów, ale nie osiągnął szczytu wartości. Segment ekonomiczny pozostaje bardzo silny, segment premium przechodzi selekcję jakościową, a zmieniająca się struktura migracji stabilizuje popyt. Cały rynek wchodzi w etap stabilizacji – bardziej wymagający, ale też bardziej przewidywalny. To dobra wiadomość zarówno dla najemców, jak i profesjonalnych operatorów.

— ZAPOWIEDŹ RAPORTU

Czy rynek najmu długoterminowego osiągnął już szczyt cen?

Rynek najmu długoterminowego w Polsce wszedł w fazę wysokiej, ale stabilnej równowagi cenowej. Ceny są rekordowe, ale dynamika wzrostów wyraźnie wyhamowała. Z perspektywy operacyjnej – codziennego kontaktu z najemcami, negocjacji stawek i zarządzania setkami mieszkań – widać, że rynek nie jest już w trybie ekspansji, lecz stabilizacji. To moment, w którym emocje opadły, a na pierwszy plan wraca chłodna kalkulacja.



PIOTR ZDANOWSKI

ekspert rynku najmu i twórca agencji ZdanInvest

W latach 2021–2023 rynek najmu był napędzany przez trzy potężne impulsy: gwałtowny wzrost stóp

procentowych, ograniczoną dostępność kredytów oraz bezprecedensowy napływ najemców z Ukrainy. Właściciele mieszkań znaleźli się w sytuacji, w której popyt przewyższał podaż w sposób strukturalny. Stawki rosły niemal z kwartału na kwartał, a mieszkania znikły z rynku w ciągu godzin. Dziś te czynniki słabną. Stopy procentowe są stabilne, część mieszkań wraca na rynek sprzedaży, a migracja netto jest bardziej przewidywalna. Co ważne – popyt nie znika, lecz zmienia

źródła. Napływ z Ukrainy zastępuje dziś migracja z innych kierunków: z Azji Środkowej, z wybranych państw Europy Zachodniej oraz z Afryki. To nowa, coraz bardziej widoczna grupa najemców, która stabilizuje rynek i utrzymuje wysokie poziomy zapytań. To nie oznacza spadków, ale oznacza koniec „łatwych wzrostów”.

Trendy

Jednocześnie rynek zaczyna się wyraźnie rozwarstwiać. I to jest dziś najważniejszy trend. Segment mieszkań ekonomicznych – dobrze wycenionych, funkcjonalnych, w średnim standardzie, ale zadbane – radzi sobie zdecydowanie lepiej niż segment premium. W ZdanInvest widzimy to bardzo wyraźnie: mieszkania ekonomiczne wynajmują się szybko, rotacja jest niska, a popyt stabilny. To efekt ograniczonych budżetów najemców, którzy coraz częściej wybierają rozsądny kompromis między

ceną a jakością. W tym segmencie nie ma przestrzeni na spadki – luka podaźowa jest zbyt duża.

Z kolei segment premium przeżywa moment weryfikacji. Najemcy są bardziej wymagający, porównują oferty i oczekują standardu adekwatnego do ceny. Mieszkania drogie, ale nieidealne – z gorszym układem, słabszą lokalizacją lub przestarzałym wyposażeniem – wynajmują się wolniej. To nie jest kryzys, ale naturalna korekta po latach, w których wszystko „schodziło”. Dziś premium musi być naprawdę premium, a nie tylko drogie.

Czy więc osiągnęliśmy szczyt cen? W sensie dynamiki – tak. W sensie nominalnych wartości – niekoniecznie. Ceny najmu są dziś utrzymywane przez dwa czynniki: strukturalny niedobór mieszkań oraz rosnące koszty utrzymania nieruchomości. Opłaty administracyjne, energia, serwis, materiały

W kwietniu na łamach „Gazety Finansowej” ukaże się Raport

DEVELOPER ROKU

w którym zamieścimy listę wyróżnionych Najlepszych Deweloperów w Polsce, z prezentacją najbardziej atrakcyjnych inwestycji, z aktualnej oferty.

Zapraszamy do współpracy: Agnieszka Prasowska a.prasowska@gazetafinansowa.pl 501 209 900 • Aleksandra Piekarska a.piekarska@gazetafinansowa.pl 512 382 737