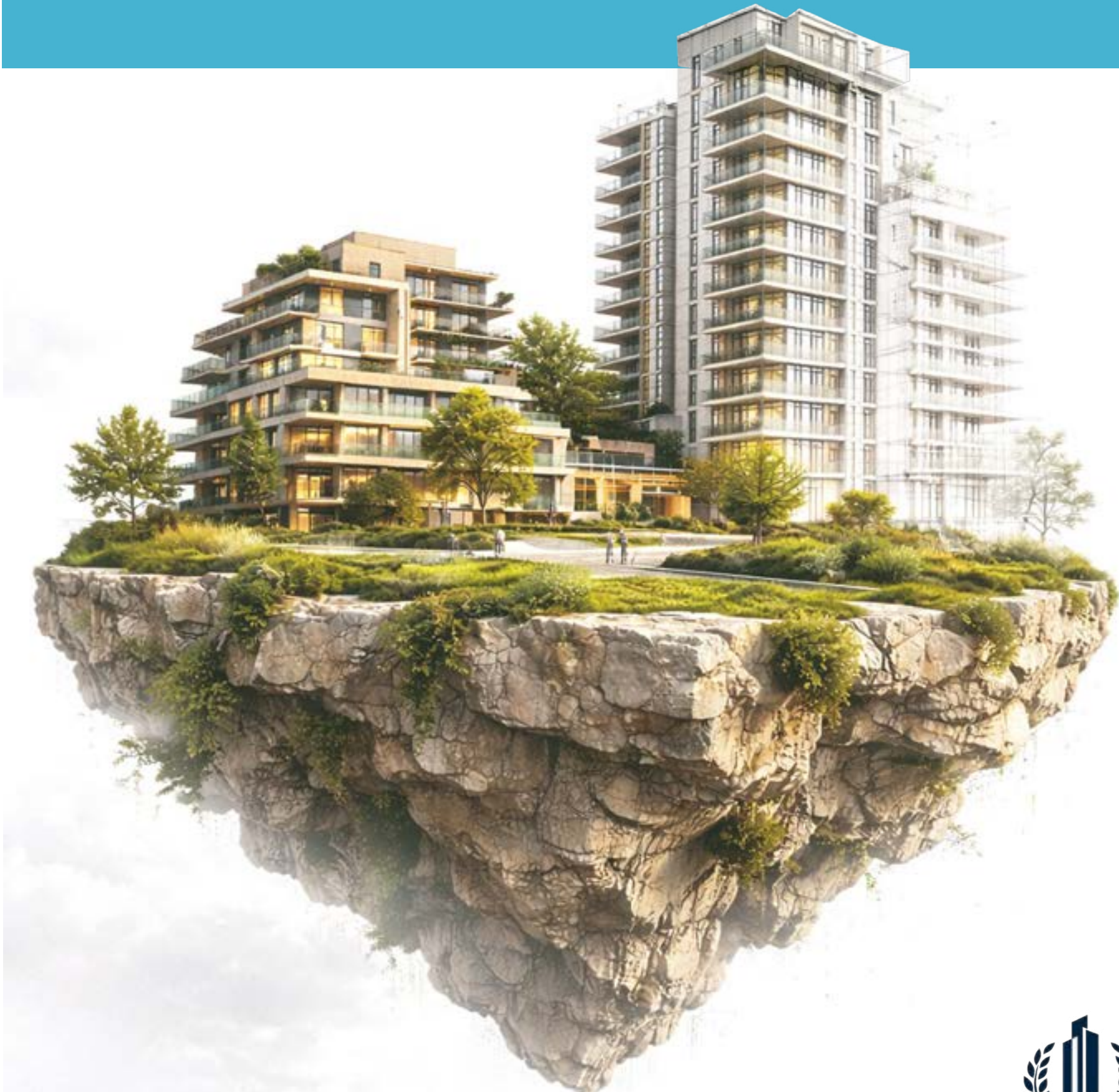


DEWELOPER ROKU



Raport Deweloper Roku stanowi kompleksowe zestawienie najważniejszych osiągnięć, trendów oraz wyzwań, które kształtowały rynek nieruchomości deweloperskich w minionym roku. Jego celem jest nie tylko wyróżnienie liderów branży, ale także przedstawienie dobrych praktyk, innowacyjnych rozwiązań oraz

kierunków rozwoju, które wpływają na jakość realizowanych inwestycji.

W obliczu dynamicznych zmian gospodarczych, rosnących oczekiwań klientów oraz nowych regulacji prawnych, sektor deweloperski wykazuje dużą zdolność adaptacji i innowacyjności.

Deweloper Roku to nie tylko ranking, to także próba uchwycenia szerszego obrazu rynku oraz wskazania firm, które wyznaczają standardy i inspirują innych uczestników branży. Raport skierowany jest do inwestorów, partnerów biznesowych, instytucji oraz wszystkich zainteresowanych rozwojem rynku nieruchomości.



**DEWELOPER
ROKU**
2025
Gazeta Finansowa
Home&Market



Acatom to krakowski deweloper z ponad 16-letnim doświadczeniem na rynku mieszkaniowym, specjalizujący się w realizacji nowoczesnych inwestycji. Firma koncentruje się na budowie funkcjonalnych mieszkań o wysokim standardzie, z wykorzystaniem sprawdzonych materiałów i z poszanowaniem środowiska naturalnego. Budując mieszkania, pamięta o tym, że należy tworzyć przestrzeń do życia oraz o działaniach CSR skierowanych na budowę społeczności, współpracując m.in. z Fundacją DKMS i harcerzami.

OSIEDLE NA UL. DASZYŃSKIEGO W KATOWICACH

Inwestycje Acatom powstają w dobrze skomunikowanych lokalizacjach – blisko centrów miast i terenów zielonych – co zapewnia komfort życia mieszkańców. Obecnie spółka rozwija projekty m.in. w Katowicach, Gliwicach, Rzeszowie i Warszawie, konsekwentnie wzmacniając swoją pozycję na rynku nieruchomości. Jak widzimy na Acatom.pl, jedne z kluczowych inwestycji realizowane są w aglomeracji śląskiej – osiedle na ul. Daszyńskiego w Katowicach, wśród zieleni, tuż obok Parku Śląskiego i zaledwie 5 min od centrum, a wkrótce mieszkania w Gliwicach między ul. Podlesie a Tarnogorską.



Zarząd APM Development tworzą doświadczeni przedsiębiorcy od lat związani z rynkiem nieruchomości i sektorem budowlanym. Od 2003 r. firma realizuje osiedla mieszkaniowe na terenie całej Warszawy. Przez ostatnich kilkanaście lat przekazali do użytku ponad 3300 lokali w takich dzielnicach, jak Mokotów, Targówek, Wola, Bemowo, czy Wawer. APM Development w obecnej formie funkcjonuje od 2005 roku. Taka struktura organizacyjna pozwala spółkom celowym zapewniać profesjonalną obsługę i kontrolę nad realizowanymi projektami oraz podnosi bezpieczeństwo finansowe inwestycji.

AUGUSTÓWKA RESIDENCE

Inwestycja zlokalizowana jest na Augustówce, pomiędzy ulicami Kosztyńską i Wróblewskiego – w spokojnej, kameralnej części Dolnego Mokotowa. Zaledwie 9 km dzieli ją od centrum Warszawy, co oznacza około 20 minut podróży komunikacją miejską. Jednocześnie już 5 minut spaceru od domu znajduje się Rezerwat Jezioro Czerniakowskie – idealne miejsce na poranny jogging, relaks na plaży czy aktywny wypoczynek. To przestrzeń, która pozwala cieszyć się naturą bez rezygnacji z miejskich udogodnień. Niska, dwupiętrowa zabudowa, harmonijnie wpisana w otaczającą zielen, tworzy wyjątkową enklawę ciszy i komfortu w dynamicznym sercu stolicy.



Archicom Collection to marka premium stworzona przez Archicom, ogólnopolskiego dewelopera mieszkaniowego, będącego częścią Grupy Echo. Tworzą ją starannie wyselekcjonowane, kolekcjonerskie adresy w najbardziej prestiżowych lokalizacjach Warszawy. Integralnym elementem tożsamości marki jest sztuka. Każdy projekt wzbogacony jest o unikalne dzieła światowej klasy artystów takich jak: Helmut Newton, Andy Warhol, Pieter Obels czy Anish Kapoor, wprowadzając estetykę i kulturę do codziennego życia mieszkańców.

Projekty inwestycji Archicom Collection powstają we współpracy z renomowanymi pracownikami architektonicznymi. Budynki zachwycają szlachetnymi materiałami, dopracowanymi detalami i nowoczesnymi rozwiązaniami smart. W strefach wspólnych znajdują się ekskluzywne przestrzenie: strefy spa, prywatne kina, salony prasowe, kryty basen oraz kompleksowe usługi concierge, gwarantujące komfort najwyższej klasy.

APARTAMENTY GUTENBERGA

Marka oferuje ograniczoną liczbę najwyższej klasy apartamentów. W portfolio Archicom Collection dostępne są obecnie trzy projekty: Flare przy ulicy Grzybowskiej oraz Apartamenty Gutenberga i M7 w superkwartale Towarowa22.

Apartamenty Gutenberga w superkwartale Towarowa22 są inwestycją, która spaja artystyczne dziedzictwo z nowoczesnością, oddając hołd historii Domu Słowa Polskiego, dziedzictwu Gutenberga, a także ikonie kultury – Warholowi. Projekt harmonijnie łączy nowoczesną architekturę, sztukę i naturę, tworząc wyrafinowaną przestrzeń dla osób ceniących ponadczasowy, dyskretny luksus w sercu miasta.

NOHO Φ NE

WARSZAWA

STANDARD, KTÓRY WYPRZEDZA RYNEK.
ODKRYJ STYL ŻYCIA NOHO.

noho-one.com





Ogólnopolski Deweloper



Już od ponad 35 lat ATAL buduje nowoczesne osiedla mieszkaniowe w największych polskich miastach, współtworząc ich współczesne oblicze. Dziś to jeden z czołowych i najbardziej rozpoznawalnych polskich deweloperów. Trzy i pół dekady istnienia marki ATAL to ponad 160 zrealizowanych projektów deweloperskich i ok. 36 tys. mieszkań przekazanych klientom, o łącznej powierzchni ponad 2 mln mkw.

Firma rozwija swoje projekty w ośmiu kluczowych ośrodkach miejskich – aglomeracji śląskiej, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Szczecinie, Trójmieście, Warszawie i Wrocławiu. ATAL, założony przez znanego polskiego przedsiębiorcę Zbigniewa Juroszka, jest spółką publiczną, od 2015 r. notowaną na warszawskiej giełdzie.

ATAL OLIMPIJSKA

Ten rok zapisze się w historii firmy między innymi ukończeniem flagowej inwestycji ATAL Olimpijska. To prestiżowy projekt klasy premium w ścisłym centrum Katowic, którego częścią jest 35-piętrowy śląski drapacz chmur o wysokości ok. 128 m – najwyższy budynek mieszkalny w regionie. Jego spektakularne zwieńczenie stanowi taras widokowy na dachu, z którego rozpościera się imponujący widok na panoramę Górnego Śląska.

CORDIA



Cordia jest jedną z największych grup deweloperskich i inwestycyjnych na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Europie, z silną i dobrze rozpoznawalną marką obecną w średnim i średnio-wysokim segmencie rynku. Poza Polską Cordia jest obecna na Węgrzech, w Rumunii, Hiszpanii oraz Wielkiej Brytanii. W 2026 roku Cordia Polska obchodzi 15-lecie działalności na krajowym rynku. Od 2011 r. spółka zrealizowała w największych polskich miastach – Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Gdańsku i Sopocie – ponad 3 tys. mieszkań. Stabilne zaplecze kapitałowe oraz konsekwentna strategia umożliwiają realizację projektów o zróżnicowanej skali.

HAFFNERA RESIDENCE

Haffnera Residence w Sopocie to inwestycja łącząca wyjątkową, nadmorską lokalizację z wysokim standardem wykończenia. Projekt wyróżnia się elegancką architekturą i butikowymi częściami wspólnymi, oferując komfortowe apartamenty i lokale usługowo-biurowe. Bliskość morza i miejskiej infrastruktury podkreśla jego prestiżowy charakter.

EKOPARK



Od ponad 30 lat EKOPARK realizuje inwestycje, które wyznaczają standardy na rynku mieszkaniowym. Marka stawia na ponadczasową architekturę, wysoką jakość wykonania i rozwiązania, które realnie wpływają na komfort życia. Jej filozofia to świadome projektowanie przestrzeni – z myślą o funkcjonalności, estetyce i długoterminowej wartości. Każda inwestycja to połączenie dopracowanych detali, wysokiego standardu oraz dbałości o otoczenie i jakość wspólnych przestrzeni.

SLOW CITY

Slow City to największa i najbardziej rozpoznawalna inwestycja od EKOPARK – osiedle zaprojektowane jako kompletne miejsce do życia. Centralnym punktem jest park o powierzchni 10 000 m², z zielenią i strefami aktywności dla wszystkich pokoleń. Niska zabudowa, rozbudowane tereny rekreacyjne i funkcjonalne przestrzenie wspólnie tworzą harmonijne środowisko sprzyjające odpoczynkowi i codziennemu komfortowi.

Mieszkanie to więcej niż adres. To unikatowe doświadczenia i konkretny styl życia.



Mówiąc o standardzie Resi Capital by Cavatina, mam na myśli jakość architektury w detalach, estetykę i przeznaczenie części wspólnych, udogodnienia dostępne dla mieszkańców oraz rozwiązania, które organizują codzienność w sposób wygodny i intuicyjny. To właśnie ich spójne połączenie sprawia, że nasze inwestycje oferują więcej niż apartament. Zapewniają pełniejsze doświadczenie życia. Rozmowa z Anną Łagowską - Cioch, wiceprezes Resi Capital z Grupy Cavatina.

Jeszcze kilka lat temu o inwestycjach premium mówiło się głównie w kategorii prestiżowej lokalizacji. Dziś ten segment jest znacznie bardziej złożony. Jak definiuje Pani współczesny rynek nieruchomości luksusowych?

Segment premium dzisiaj to znacznie więcej niż prestiżowy adres na mapie miasta, choć ten nadal pozostaje kluczowy. Dziś unikatowość inwestycji rozumiemy jako holistyczne podejście do życia oraz ideę „wertikalnego miasta”, czyli przestrzeni, która skupia w jednym miejscu najważniejsze funkcje codzienności, oferując mieszkańcom wygodę, oszczędność czasu i większą swobodę. Zdejmujemy więc z barków naszych klientów konieczność podejmowania wielu decyzji. Współczesne premium definiujemy jako przede wszystkim równowagę – stworzenie prywatnego i intymnego azylu w standardzie hotelowym, zlokalizowanego w samym sercu metropolii. Prawdziwą wartością staje się możliwość czerpania z energii miasta i jednocześnie mieszkanie w tak zaprojektowanych przestrzeniach, które gwarantują komfort, spokój i wygodę w warunkach, jakich nasi klienci do tej pory nie doświadczali. Dziś nabywcy nie kupują już wyłącznie metrów kwadratowych w prestiżowej lokalizacji, lecz przede wszystkim wolność życia i wyborów.

Wiele firm deweloperskich deklaruje wysoką jakość, ale klient coraz częściej oczekuje konkretów. Jakie elementy składają się na standard Resi Capital by Cavatina i w jaki sposób ten standard znajduje odzwierciedlenie w Państwa inwestycjach?

Tak wysoki poziom wykonania naszych projektów jest znakiem szczególnym Resi Capital. Rozumiemy go jako połączenie doskonale zaprojektowanej architektury, funkcjonalnych części wspólnych oraz udogodnień, które podnoszą dobrostan i komfort codziennego życia mieszkańców. Ponadto doskonale zaprojektowane układy mieszkań są odpowiedzią na realne potrzeby i oczekiwania klientów, którzy w swoich opiniach podkreślają, że funkcjonalność tych przestrzeni jest tak dobrze przemyślana, że często nie wymaga dodatkowych konsultacji z architektem. Takie podejście wynika także z doświadczenia Grupy Cavatina, która przenosi do sektora mieszkaniowego standard planowania, estetyki i jakości znany z projektów biurowych. Dlatego na przykład w naszej wrocławskiej inwestycji, Quorum Tower, mieszkańcy mają do dyspozycji prywatną strefę SPA&wellness o powierzchni aż 800 m², a także recepcję z całonocową obsługą concierge, monitoring i nowoczesne systemy technologiczne. W Quorum stawiamy nawet na niestandardowe udogodnienia jak kort do padła w odpowiedzi na trend rosnącej popularności takich aktywności, które łączą sport, relacje i miejski styl życia. Z kolei w warszawskim Liberty Tower by Cavatina oprócz concierge 24/7 i reprezentacyjnego lobby, zaplanowaliśmy również ekskluzywną strefę SPA i wellness, siłownię, fitness, salę kinową czy klub cygarowy. Ważnym miejscem tej inwestycji jest również zielony taras, który stanie się prawdziwym azylem w samym

sercu miasta, przestrzenią idealną na chwilę oddechu. Standard, jaki oferujemy, jest adaptowany niezależnie od skali inwestycji i znajduje zastosowanie w naszych pozostałych inwestycjach jak na przykład w WiMA Apartments w Łodzi czy Jankego w Katowicach. To pokazuje, że dla Resi Capital by Cavatina jakość oznacza nie tylko estetykę budynku, lecz także tworzenie środowiska, które odpowiada na współczesny styl życia i taka filozofia towarzyszy nam przy projektowaniu i budowaniu każdej inwestycji mieszkaniowej niezależnie od lokalizacji czy skali.

Klienci są dziś coraz bardziej świadomi, wymagający i selektywni. Jak zmieniły się ich oczekiwania i jak na nie odpowiadacie?

Wpisujemy się w trend „flight to quality”. Zarówno nabywcy indywidualni, jak i inwestorzy lokujący duży kapitał poszukują projektów o najwyższej jakości, opartych na solidnych, proekologicznych fundamentach. Nasi klienci są osobami wybitnie ceniącymi swój czas. Szukają projektów, które wyprzedzają trendy, ale jednocześnie dają realne gwarancje wartości.

Które z realizowanych lub planowanych projektów najlepiej pokazują Państwa sposób myślenia o architekturze najwyższej klasy?

Z pewnością flagowym przykładem jest realizowana przy ulicy Grzybowskiej 54 w Warszawie inwestycja Liberty Tower by Cavatina, czyli spektakularna 140-metrowa wieża oferująca apartamenty z panoramicznymi oknami, inspirowana stylem życia nowojorskiego Manhattanu. We Wrocławiu budujemy 137-metrowy apartamentowiec Quorum Tower, będący najwyższym budynkiem wielofunkcyjnego kompleksu nad Odrą. Z kolei unikatowe podejście do historii i tkanki miejskiej świetnie obrazuje łódzki projekt WiMa Apartments, gdzie budujemy w przestrzeni dawnej przędzalni bawełny, dlatego połączyliśmy zrewitalizowaną cegłę z nowoczesnymi, przeszklonymi bryłami. Dzięki naszym projektom następuje pewna zmiana w postrzeganiu miasta. Katowice są dziś dobrym przykładem tej zmiany, gdzie Global Apartments w kompleksie Global Office Park pokazują, jak projekt mixed-use z trzema wieżami może stać się nie tylko nowym adresem na mapie metropolii, ale też symbolem jego nowoczesnej tożsamości.

Co odróżnia inwestycję, która robi dobre pierwsze wrażenie, od takiej, która naprawdę utrzymuje wartość w czasie? Jakie detale lub rozwiązania najczęściej decydują o tym, że klient uznaje inwestycję za wyróżniającą się?

O utrzymaniu wartości decyduje ponadczasowość architektury, która nie dominuje nad otoczeniem, tylko staje się jego naturalnym przedłużeniem. To także dbałość o detale, które tworzą przestrzeń – od wyciszonych akustycznie

korytarzy, przez zaawansowane systemy technologiczne wspierające codzienne życie w budynku, aż po rozwiązania architektoniczne wykonane z materiałów najwyższej klasy. Istotna jest także spójność ekologiczna budynku i certyfikaty jak BREEAM czy WELL Health & Safety Rating, które wprost potwierdzają jakość powietrza i zrównoważone funkcjonowanie obiektu na lata. Dla nas ważne jest także to, że jako Resi Capital zarządzamy całym budynkiem, dzięki czemu mamy realny wpływ na spójność standardów i codzienny komfort mieszkańców.

Silnym wyróżnikiem Resi Capital by Cavatina jest tworzenie obiektów typu mixed-use. W jaki sposób połączenie funkcji mieszkalnej z przestrzenią usługową, biznesową czy strefami relaksu w jednym miejscu przekłada się na nową jakość codziennego życia Państwa klientów? Gdzie przebiega granica między estetyką a funkcjonalnością?

W naszych projektach estetykę i funkcjonalność traktujemy jako dwa równorzędne elementy tej samej jakości życia. Dobrze zaprojektowana przestrzeń jest nie tylko atrakcyjna wizualnie, ale przede wszystkim intuicyjna, wygodna, wspierająca codzienne potrzeby mieszkańców. Właśnie dlatego obiekty typu mixed-use zajmują tak ważne miejsce w naszym podejściu do projektowania. Połączenie funkcji mieszkalnej z usługami, przestrzenią biznesową czy strefami relaksu pozwala tworzyć środowisko, w którym różne aspekty codzienności naturalnie się uzupełniają. To model życia odpowiadający na tempo współczesnego miasta i potrzeby osób, które oczekują od miejsca zamieszkania czegoś więcej niż tylko dobrze zaprojektowanego apartamentu. Estetyka wpływa na zmysły, a funkcjonalność ma usprawnić każdy element planu dnia.

Jak Pani widzi przyszłość tego segmentu w Polsce w perspektywie najbliższych lat?

Rynek nieruchomości premium przechodzi transformację, która zmierza w kierunku doświadczeń i stylu życia, a nie wyłącznie prestiżu i lokalizacji. Klienci poszukują bezpieczeństwa kapitału oraz wysokiej jakości udogodnień, które realnie podnoszą ich dobrostan mieszkaniowy, a nie tylko status społeczny. To właśnie cały ekosystem danej inwestycji stworzony w niepowtarzalnej architekturze buduje poczucie wyjątkowości i kształtuje popyt, ponieważ tego oczekują świadomi klienci. Coraz bardziej istotna staje się także historia miejsca, w którym inwestycja jest realizowana, czyli jego kontekst urbanistyczny. Dlatego nowymi, unikatowymi punktami na mapie metropolii stają się zrewitalizowane obszary poprzemysłowe. Zarówno deweloper, jak i nabywca nieruchomości docenia tożsamość, jaka stoi za miejscem zamieszkania, i to jak ta przestrzeń jest kreowana. To wszystko składa się na architekturę doświadczeń, którą doceniają nasi klienci.



Epol Holding



To wiarygodny i nowoczesny deweloper realizujący inwestycje mieszkaniowe oraz biurowce. Spółka finansuje projekty ze środków własnych, co zapewnia pełną kontrolę nad procesem realizacji oraz wysoki poziom bezpieczeństwa klientów. Od 2018 r. działa jako silny kapitałowo i niezależny podmiot, stawiający na jakość, wysokie standardy wykonawcze oraz długoterminowy rozwój. W swoich inwestycjach szczególnie nacisk kładzie na bliskość natury i zieleni, tworząc przyjazne przestrzenie do życia. W ofercie znajdują się m.in. projekty Tutaj Bunscha w Krakowie, Moja Skawina w Skawinie oraz Apartamenty Dębowa w Łodzi. Epol Holding jest członkiem PZFD.

TUTAJ BUNSCHA

Między naturą a miejskim rytmem. Kameralne osiedle składające się z pięciu budynków, z mieszkaniami od 28 do 76 m², każde z balkonem lub ogródkiem. Wyróżnia je wyjątkowy projekt zieleni z podziałem na strefy: Słońca, Cienia i Rekreacji z siłownią oraz placem zabaw, a także ścieżki spacerowe. To przestrzeń sprzyjająca relaksowi i codziennemu komfortowi. Lokalizacja w Krakowie na Ruczaju zapewnia wygodny dostęp do infrastruktury miejskiej, pracy, edukacji oraz terenów rekreacyjnych.

GH
DEVELOPMENT
POLSKA

GH Development od 2018 r. tworzy w Polsce nowoczesne przestrzenie do życia, w których najwyższa jakość wykonania i dbałość o detal stanowią fundament każdego projektu. Połączenie belgijskiego doświadczenia, lokalnej ekspertyzy oraz potencjału 70-osobowego zespołu, wsparte ponad 100-letnią historią Grupy GH, buduje wiarygodność i stabilność marki. GH Development realizuje inwestycje mieszkaniowe odpowiadające na zróżnicowane potrzeby Klientów – od funkcjonalnych mieszkań w przystępnych cenach po projekty o podwyższonym standardzie, zlokalizowane w starannie wyselekcjonowanych lokalizacjach. Każda inwestycja powstaje z myślą o jakości, komforcie mieszkańców oraz wysokim standardzie obsługi na każdym etapie realizacji.

ALE!KEN

ale!KEN to wyjątkowa inwestycja mieszkaniowa GH Development, zlokalizowana w bezpośrednim sąsiedztwie stacji metra Metro Imielin. Projekt wyróżnia się ponadczasową architekturą, wysokim standardem wykończenia oraz dbałością o każdy detal. Kameralna forma i starannie wyselekcjonowana lokalizacja tworzą przestrzeń łączącą komfort życia z trwałą wartością inwestycyjną.



MUSEO

Museo to atrakcyjny projekt GH Development zlokalizowany w sercu Gdańska, łączący wysoką jakość wykonania z potencjałem inwestycyjnym. Nowoczesna architektura, funkcjonalne układy mieszkań oraz doskonała lokalizacja zapewniają komfort życia i sprzyjają wzrostowi wartości nieruchomości.

GRUPA
INTER-BUD

Grupa INTER-BUD to polska prywatna grupa inwestycyjno-budowlana z ponad 35-letnim doświadczeniem na rynku krakowskim. Skupia kilkanaście wyspecjalizowanych spółek, realizując kompleksowo inwestycje mieszkaniowe i komercyjne – od koncepcji i projektowania, po generalne wykonawstwo. Firma należy do grona czołowych deweloperów w Polsce, konsekwentnie budując swoją pozycję dzięki wysokiej jakości realizacji, dbałości o architekturę oraz tworzeniu nowoczesnych, funkcjonalnych przestrzeni do życia i pracy.

WIŚLANE TARASY 2.0

Wiślane Tarasy 2.0 to flagowa inwestycja Grupy, nagrodzona w międzynarodowym konkursie European Property Awards. Zlokalizowana nad Wisłą, w centrum Krakowa, łączy nowoczesną architekturę z zielenią i rozbudowaną infrastrukturą. Na terenie osiedla powstały wyjątkowe strefy relaksu i rekreacji, w tym tężnia solankowa, efektowna fontanna z wertykalnymi, zielonymi ścianami porośniętymi żywą roślinnością oraz starannie zaprojektowane dziedzińce z bogatą zielenią i elementami małej architektury. Całość tworzy spójne, wysokiej jakości środowisko do życia, sprzyjające odpoczynkowi i codziennemu komfortowi.

GU TEN BER GA

JEDYNY TAKI ADRES

Poznaj Apartamenty Gutenberga, wyjątkowe pod każdym względem.
Pierwszy zielony superkwartał w centrum Warszawy. Oryginalna praca Andy'ego Warhola w lobby.
Pierwszy na świecie Salon Literacki Montblanc. Największe okna w Warszawie.
Innowacyjny Samsung Business Lounge. Strefa SPA z najpiękniejszym basenem w Polsce.

Archicom
COLLECTION
www.gutenberg.pl



Monting Development jest polską spółką deweloperską działającą na rynkach Warszawy i Trójmiasta. Spółka prowadzi działalność w pełnym cyklu inwestycyjnym, obejmującym przygotowanie projektów, pozyskanie gruntów, finansowanie, realizację oraz sprzedaż inwestycji mieszkaniowych.

W realizowanych projektach Monting Development stosuje rozwiązania materiałowe i technologiczne dobrane pod kątem trwałości, funkcjonalności oraz efektywności eksploatacyjnej, z uwzględnieniem aspektów środowiskowych. Spółka przywiązuje wagę do jakości architektury i relacji inwestycji z otoczeniem, traktując kontekst urbanistyczny jako jeden z elementów długoterminowej wartości projektów.

CHŁODNA 35

Flagowym projektem w portfolio jest Chłodna 35, butikowy projekt w centrum Warszawy – który jest wyrazem tego, jak firma rozumie nowoczesny luksus: dyskretny, dopracowany, oparty na jakości i realnej funkcji. Monting Development odpowiada także za rewitalizację otoczenia inwestycji – odtworzenie historycznego bruku, nowe nasadzenia i uporządkowaną zielen. Dzięki temu Chłodna uzyska charakter eleganckiej, harmonijnej ulicy, która łączy historię i nowoczesność w najbardziej szlachetnym wydaniu.



Muniak Development to spółka należąca do Grupy Muniak, obecnej na rynku od ponad 30 lat i realizującej projekty w Polsce oraz za granicą. Firma rozwija działalność deweloperską w oparciu o doświadczenie zdobyte jako generalny wykonawca, co przekłada się na wysoką jakość realizacji oraz kontrolę nad każdym etapem inwestycji. W swoim podejściu koncentruje się na funkcjonalności, trwałości i komforcie użytkowania, odpowiadając na realne potrzeby mieszkańców oraz zmieniające się oczekiwania rynku.

INVERSO

Inverso to kameralna inwestycja w warszawskim Ursusie, oparta na niskiej zabudowie, oferująca mieszkania o zróżnicowanych układach, z balkonami i ogródkami na parterze. Niewielka skala zabudowy sprzyja prywatności, a lokalizacja zapewnia wygodny dostęp do rozwijającej się infrastruktury miejskiej i komunikacji.

NICKEL DEVELOPMENT

WARZELNIA



NICKEL Development działa na polskim rynku już od 28 lat. W swoim portfolio posiada 38 zrealizowanych inwestycji zlokalizowanych w Poznaniu, Wielkopolsce, Warszawie, w górach i nad morzem. Poprzez swoje realizacje kształtuje przestrzeń, które realnie wpływają na samopoczucie i jakość życia swoich mieszkańców.

Współpracując z najlepszymi biurami architektonicznymi tworzy zapadające w pamięć budynki powstające w imię idei zrównoważonego budownictwa. Inwestycje NICKEL Development to starannie dobrane lokalizacje sprawiające, że architektura harmonijnie wtapia się w zastaną tkankę miejską oraz koresponduje z otaczającą ją przyrodą.

NICKEL Development dostraja się do rytmu życia swoich Klientów, stale poszerzając zakres swoich usług. Klientom oferuje kompleksową obsługę od „A do Z” wykraczającą poza standardową sprzedaż mieszkań. Klienci mogą skorzystać z bezpłatnej usługi doradztwa kredytowego, zaprojektowania i wykończenia mieszkania „pod klucz” oraz szeregu udogodnień, takich jak: smart home, ładowanie e-pojazdów, przestrzenie wspólne dla mieszkańców, siłownie zewnętrzne czy place zabaw, a także zarządzanie najmem i administrowanie nieruchomościami.

W swoich projektach szczególnie dba o funkcjonalność i design części wspólnych, wprowadzając sztukę jako formę komunikacji i dialogu z mieszkańcami.

Sekrety rynku nieruchomości: TE ELEMENTY ROBIĄ NAJWIĘKSZĄ RÓŻNICĘ

Atrakcyjność inwestycyjna nieruchomości to dziś znacznie więcej niż tylko lokalizacja i cena zakupu. Oczywiście te elementy nadal pozostają fundamentem, jednak z perspektywy dewelopera coraz wyraźniej widzimy, że o realnym potencjale wzrostu wartości danej inwestycji decyduje kombinacja kilku czynników: zarówno twardych, jak i bardziej „miękkich”, związanych z koncepcją projektu i jego unikalnością.

ANNA WOJDYGA

dyrektor handlowy w PROFBUD

Po pierwsze, kluczowe znaczenie ma charakter samej inwestycji i jej wyróżniki rynkowe. Projekty takie jak Miasto Polskich Mistrzów Olimpijskich, którego współinwestorem jest Robert Lewandowski, pokazują, że nawet w okresie względniej stagnacji cenowej na rynku, konkretne inwestycje mogą rosnać szybciej, niż średnia. Wynika to z ich spójnej wizji, silnej marki oraz wartości dodanych np. bogatej infrastruktury sportowej, przestrzeni wspólnych czy unikalnego storytellingu i znanych nazwisk mieszkańców osiedla. Projekty o wyraźnej tożsamości i konsekwentnie realizowanej koncepcji, mają większy potencjał budowania wartości w czasie.

Przewagi konkurencyjne

To powoduje, że popyt na takie mieszkania jest bardziej odporny na wahania rynkowe, a ich wartość w czasie buduje się szybciej. Co ciekawe, podobne mechanizmy obserwujemy również w segmencie premium. Tutaj przewagi konkurencyjne jeszcze wyraźniej opierają się na tandemie spójnej koncepcji oraz unikalnych, często innowacyjnych w skali branży rozwiązań. Istotniejsze staje się także podejście holistyczne – uwzględniające komfort życia i zdrowie mieszkańców, a nie tylko standard wykonania czy lokalizację.

W przypadku MURANO, naszej najnowszej inwestycji z tego segmentu, realizowanej na zielonej granicy warszawskiego Śródmieścia, stawiając akcent na jakość codziennego życia oraz długofalowy dobrostan mieszkańców zdecydowaliśmy się stworzyć koncepcję „ośmiu stref” i dodać strefy hipoksji, czyli treningu w warunkach wysokogórskich. To rozwiązanie znane i sprawdzone w świecie profesjonalnego sportu najwyższego szczebla, ale w takiej formie dotychczas nie funkcjonowało w inwestycjach deweloperskich jako dedykowany element infrastruktury dla mieszkańców.

Drugim istotnym elementem jest funkcjonalność lokali, w tym przede wszystkim liczba pokoi w relacji do metrażu. Mieszkania oferujące większą liczbę pokoi przy relatywnie mniejszym metrażu są dziś szczególnie atrakcyjne inwestycyjnie zarówno pod wynajem (np. dla rodzin lub współdzielonych najemców), jak i w kontekście przyszłej odsprzedaży. Tego typu układy odpowiadają na realne potrzeby rynku i zwiększają płynność inwestycji.

Trzecim czynnikiem jest otoczenie inwestycji i rozwój infrastruktury w czasie. Nie chodzi wyłącznie o aktualny stan, ale przede wszystkim o to, co wydarzy się w perspektywie kilku lat np. nowe drogi, transport publiczny, szkoły, tereny rekreacyjne czy rozwój usług. Inwestorzy coraz częściej patrzą na nieruchomości długoterminowo w horyzoncie 3–5 lat, a nie tylko „tu i teraz”. Znaczenie ma również jakość przestrzeni wspólnych oraz szeroko rozumiany kontekst urbanistyczny, dostęp do zieleni, miejsc integracji czy przemyślane zagospodarowanie osiedla. Na koniec, nie można pominąć jakości realizacji i wiarygodności dewelopera. Renoma marki, doświadczenie, standard wykonania oraz konsekwencja w realizacji projektów mają bezpośredni wpływ na postrzeganą wartość nieruchomości i jej bezpieczeństwo inwestycyjne. Dla wielu nabywców jest to dziś jeden z kluczowych czynników decydujących o wyborze konkretnego projektu, zwłaszcza gdy myślą o mieszkaniu długoterminowo.

Kompleksowe podejście

W PROFBUD podchodzimy do projektów deweloperskich kompleksowo, traktując każdy projekt jako spójny system powiązanych elementów. Łączymy lokalizację, architekturę, funkcjonalność mieszkań oraz jakość części wspólnych z dodatkowymi rozwiązaniami, które realnie podnoszą komfort życia. Naszym celem jest tworzenie inwestycji, które są atrakcyjne nie tylko w momencie zakupu, ale przede wszystkim utrzymują i budują swoją wartość



MURANO



MOCHA Tower



Miasto Polskich Mistrzów Olimpijskich

w dłuższej perspektywie. Do flagowych projektów mieszkaniowych realizowanych obecnie należy MURANO, Miasto Polskich Mistrzów Olimpijskich oraz 25-piętrowa MOCHA Tower na warszawskim Goławiu. W portfolio firmy znajdują się również ta-

kie inwestycje jak m.in. Osiedle Goslove na Pradze-Południe, ekologiczne miasteczko Gaia Park w Konstancinie-Jeziornie, Złota Oksza w Ursusie czy Osiedle Primo zlokalizowane w Nowym Centrum Łodzi.

materiał partnera

NOHO[™]
INVESTMENT



NOHO Investment realizuje najbardziej prestiżowe inwestycje apartamentowe w Polsce, wyznaczając standard jakości i doświadczenia na rynku nieruchomości. Projekty marki powstają w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby współczesnych klientów – łączą architekturę, design i funkcjonalność z realnym komfortem codziennego życia. Każda inwestycja NOHO to spójnie zaprojektowana całość, w której znaczenie ma nie tylko sama przestrzeń, ale również jej kontekst – usługi, relacje i sposób, w jaki mieszkańcy z niej korzystają. W ramach idei NOHO Premium Lifestyle marka oferuje coś więcej niż apartamenty – tworzy miejsca, które podnoszą jakość życia i definiują nowy punkt odniesienia dla współczesnego apartamentu.

NOHO ONE | WARSZAWA

NOHO ONE to najbardziej prestiżowa inwestycja apartamentowa w Polsce, definiująca segment premium. Ponadczasowa architektura łączy się tu ze stylem życia tworzonym z myślą o najbardziej wymagających. NOHO ONE wyznacza standard, który wyprzedza rynek, oferując luksus, jakiego w Polsce dotąd nie było – ze sztuką, zielenią i dedykowaną mieszkańcom Strefą Lifestyle.

PROFBUD



PROFBUD to firma deweloperska, która stawia na najwyższą jakość mieszkań i tworzenie społeczności. W ciągu ponad 16 lat działalności Spółka zrealizowała wiele jakościowych projektów w atrakcyjnych lokalizacjach. PROFBUD jako pierwszy deweloper mieszkaniowy w Polsce, zbudował i uruchomił własną farmę wiatrową o mocy 14,8 MW, która w przyszłości będzie zasilala zieloną energią własne projekty deweloperskie. W 2026 r. PROFBUD zadebiutował w segmencie premium inwestycją MURANO na warszawskim Muranowie – projektem inspirowanym ideą dobrostanu, równowagi i długowieczności, w którym architektura i zastosowane rozwiązania sprzyjają codziennemu zdrowiu mieszkańców.

MIASTO POLSKICH MISTRZÓW OLIMPIJSKICH

Miasto Polskich Mistrzów Olimpijskich, flagowa inwestycja PROFBUD, powstaje w bezpośrednim sąsiedztwie warszawskiego Ursynowa, 2 km od Lasu Kabackiego. Parterem biznesowym i merytorycznym inwestycji jest Robert Lewandowski. To miejsce, w którym, obok wybitnych olimpijczyków, może zamieszkać każdy, kto chce prowadzić aktywne i świadome życie w duchu olimpijskich wartości.

ResiCapital
BY CAVATINA



Resi Capital by Cavatina, marka należąca do Cavatina Group, specjalizuje się w realizacji prestiżowych inwestycji w kluczowych lokalizacjach największych miast w Polsce. Projekty spółki wyróżniają się dbałością o detal, ponadstandardową jakością oraz architekturą, która nadaje miejscom nową tożsamość. Funkcjonując na rynku od ponad 4 lat, marka wyprzedza pod względem skali działalności konkurentów z kilkunastoletnim stażem, co jednoznacznie ugruntowuje jej wiodącą pozycję w polskiej branży deweloperskiej.

LIBERTY TOWER

Liberty Tower, flagowy projekt Resi Capital, to inwestycja klasy premium powstająca przy ul. Grzybowskiej 54, w jednym z najbardziej prestiżowych punktów biznesowego serca Warszawy. Smukła wieża o wysokości 140 metrów i 43 kondygnacjach została zaprojektowana jako odpowiedź na oczekiwania najbardziej wymagających klientów. W budynku zaplanowano 587 apartamentów, a także przestrzenie wspólne, podnoszące standard inwestycji. Liberty Tower to miejsce, w którym architektura, komfort i unikatowe doświadczenia definiują współczesny luksus.

ale! **KEN**

ale!KEN łączy rytm Warszawy z naturą.

Ursynów. Bezpośrednio przy stacji metra Imielin.



GH
DEVELOPMENT
POLSKA

+48 572 836 056
+48 572 634 450
aleken.pl



ROBYG



ROBYG to deweloper o ugruntowanej pozycji, który aktywnie inwestuje w największych aglomeracjach w Polsce. Osiedla mieszkaniowe ROBYG wyróżniają się przemyślanym, funkcjonalnym i całościowym podejściem do aranżacji terenu, posiadają również rozwiązania ekologiczne przyczyniając się tym samym do ochrony środowiska. Jako pierwszy deweloper w Polsce firma zaoferowała w standardzie system Smart House, który umożliwi oszczędności na rachunkach nawet o 30 proc. Od ponad 25 lat deweloper zmienia polską architekturę, kształtując trendy w branży mieszkaniowej. ROBYG to 6 aglomeracji w Polsce: Warszawa, Trójmiasto, Wrocław, Poznań, Łódź i Kraków. To także 25 lat doświadczenia, ponad 100.000 zadowolonych klientów i ponad 37.000 sprzedanych lokali.

RYTM MOKOTOWA

Jedną z ciekawszych inwestycji ROBYG – Rytm Mokotowa – usytuowana jest w malowniczym zakątku Mokotowa, u zbiegu ulic Antoniewskiej i Piramowicza. W ramach projektu wybudowane zostanie nowoczesne, otoczone zielenią, osiedle w wysokim standardzie, z wieloma udogodnieniami i innowacjami wspierającymi ochronę środowiska. Jego wyróżnikiem będzie indywidualnie zaprojektowany mural wykonany farbami antysmogowymi. Na osiedlu nie zabraknie stacji ładowania samochodów elektrycznych i stojaków na rowery. Do dyspozycji mieszkańców będą również strefa fitness, pokój jogi, place zabaw dla dzieci i klub malucha.



Victoria Dom to deweloper z 28-letnim doświadczeniem. Posiada rozbudowany bank ziemi i systematycznie wprowadza do oferty kolejne inwestycje. W Polsce realizuje projekty na terenie Warszawy, Krakowa i Trójmiasta. Spółka rozwija także działalność w Niemczech prowadząc inwestycje w Berlinie i Lipsku. Deweloper prowadzi obecnie 10 inwestycji w Warszawie, Krakowie i Gdyni. W ofercie ma ok 500 gotowych mieszkań. Victoria Dom jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich, ma certyfikat dewelopera poświadczający wiarygodność i fachowość usług. Spółka była wielokrotnie nagradzana, m.in. projekt Miasteczka Nova Ochota został wyróżniony „Residential Project of the Year” w prestiżowym konkursie GRI Awards Europe.

MIASTECZKO JULIANÓW

Miasteczko Julianów to kameralne osiedle o nowoczesnej architekturze w naturalnych barwach z elementami drewna, które nadają jej elegancji, ponadczasowy charakter. Niewątpliwym atutem jest lokalizacja – w ścisłym centrum Piaseczno, przy ul. Urbanistów, z doskonałym dostępem do komunikacji, sklepów, terenów rekreacyjnych oraz planowanej szkoły. Mieszkańcy mają do dyspozycji garaż podziemny, komórki lokatorskie, miejsca postojowe, stojaki rowerowe, a także plac zabaw i zieloną przestrzeń wspólną. Pierwszy etap obejmuje trzy 3-piętrowe budynki z mieszkaniami od 26 do 90 m², każde z balkonem, tarasem lub ogródkiem.

W KWIENIU OPUBLIKUJEMY RAPORT SPECJALNY GAZETY FINANSOWEJ

RZECZPOSPOLITA BABSKA

Lista Najcenniejsze Kobiety w Polsce

Zapraszamy do współpracy i zgłoszeń:
a.prasowska@gazetafinansowa.pl, a.piekarska@gazetafinansowa.pl



MUNIAK DEVELOPMENT

– doświadczenie budowlane w służbie nowoczesnego mieszkalnictwa

Na rynku nieruchomości coraz większe znaczenie ma nie tylko sama oferta, ale również jakość realizacji oraz przewidywalność całego procesu inwestycyjnego. Na tych fundamentach swoją działalność opiera Muniak Development – spółka należąca do Grupy Muniak, obecnej na rynku od ponad 30 lat i realizującej projekty zarówno w Polsce, jak i za granicą. Wieloletnie doświadczenie oraz zaplecze wykonawcze umożliwiają realizację inwestycji w sposób uporządkowany i świadomy, z naciskiem na jakość oraz trwałość powstających budynków.

Doświadczenie zdobyte jako generalny wykonawca przekłada się na sposób prowadzenia inwestycji mieszkaniowych. Kontrola nad każdym etapem realizacji – od projektu po oddanie budynku – pozwala tworzyć przestrzenie dopracowane pod względem funkcjonalności, trwałości oraz wygody użytkowania. Ma to szczególne znaczenie w kontekście rosnących oczekiwań klientów, którzy coraz częściej zwracają uwagę nie tylko na standard wykończenia, ale również na jakość samej konstrukcji i zastosowanych rozwiązań.

Jednym z najbardziej wyrazistych przykładów takiego modelu działania jest Osiedle Stasinek na warszawskiej Białołęce – inwestycja obejmująca nowoczesne domy w zabudowie bliźniaczej, której realizacja została już zakończona. Projekt powstał z myślą o osobach, które chcą wyjść poza ścisłe centrum miasta, nie rezygnując przy tym z jego dostępności. Białołęka daje możliwość codziennego funkcjonowania w spokojniejszym otoczeniu, z większą ilością zieleni i przestrzeni, a jednocześnie pozostaje dobrze skomunikowaną częścią Warszawy. To lokalizacja, która pozwala

zachować równowagę pomiędzy życiem miejskim a potrzebą prywatności i spokoju.

Ważnym elementem projektu jest jego funkcjonalny charakter. Domy zaprojektowano tak, aby wyraźnie oddzielić strefę dzienną od prywatnej, co przekłada się na wygodę codziennego funkcyj-

nowania domowników. Dodatkowa przestrzeń oraz bezpośredni dostęp do własnego ogródka sprawiają, że jest to rozwiązanie stanowiące realną alternatywę dla mieszkania w budynku wielorodzinnym.

Istotnym wyróżnikiem tej realizacji jest również jej no-

woczesny standard. Domy zostały wyposażone w rozwiązania technologiczne, które realnie wpływają na komfort życia – ogrzewanie podłogowe, pompy ciepła oraz system rekuperacji. Takie rozwiązania nie tylko podnoszą wygodę użytkowania, ale również wpisują się w rosnące oczekiwania klientów dotyczące efektywności energetycznej oraz jakości powietrza wewnątrz budynków. Coraz większe znaczenie ma także ekonomia użytkownika, a zastosowane technologie pomagają ograniczyć koszty eksploatacyjne w dłuższej perspektywie.

Dodatkowym atutem jest fakt, że inwestycja została już zakończona. W praktyce oznacza to możliwość obejrzenia gotowego domu i dokładnego poznania przestrzeni przed podjęciem decyzji, co dla wielu klientów stanowi istotny element procesu zakupowego.

Drugim projektem w portfolio Muniak Development jest Inverso w warszawskim Ursusie, obecnie w realizacji. To inwestycja o kameralnym charakterze, oparta na niskiej zabudowie, która wyraźnie odróżnia się od dużych, intensywnie zagęszczonych osiedli. Taka skala sprzyja większej wygodzie życia oraz poczuciu prywatności, a także lepszej organizacji przestrzeni wokół budynków.

Inverso zostało zaprojektowane z myślą o różnych grupach klientów – od osób kupujących pierwsze mieszkanie, po tych, którzy potrzebują większej przestrzeni

dla rodziny. Projekt obejmuje funkcjonalne mieszkania o różnicowanych układach, uzupełnione o balkony oraz ogródki na parterze, co zwiększa możliwości korzystania z przestrzeni na co dzień i pozwala lepiej dopasować mieszkanie do stylu życia mieszkańców.

Do dyspozycji mieszkańców przewidziano również garaż podziemny oraz komórki lokatorskie, które stanowią istotne uzupełnienie funkcjonalne całej inwestycji. Takie elementy mają bezpośredni wpływ na wygodę codziennego użytkowania, odpowiadając na praktyczne potrzeby mieszkańców i porządkując przestrzeń wspólną.

Nie bez znaczenia pozostaje także lokalizacja. Ursus to dzielnica Warszawy, która w ostatnich latach dynamicznie się rozwija, oferując coraz lepszą infrastrukturę, dostęp do komunikacji oraz zaplecze usługowe. Dzięki temu mieszkańcy mogą korzystać z miejskich udogodnień, zachowując jednocześnie bardziej kameralny charakter otoczenia niż w centralnych częściach miasta. Muniak Development konsekwentnie wdraża model forward-thinking, łącząc innowacje technologiczne z optymalizacją kosztów eksploatacji. Poprzez implementację rozwiązań już dziś, spółka wyznacza nowe standardy nowoczesnego budownictwa, stanowiące strategiczną odpowiedź na ekonomiczne wyzwania nadchodzących dekad.



Inverso



Stasinek

NIERUCHOMOŚCI PREMIUM W EUROPIE

Między wzrostem a bezpieczeństwem inwestycji



KAROLINA MACHURA
Home in Portugal

Segment mieszkaniowy premium rozwija się obecnie we wszystkich trzech krajach, jednak znajdują się one na różnych etapach dojrzałości i opierają się na odmiennych strukturach popytu. Wyraźnie widać dziś nie tylko sam wzrost, ale także zmianę w definiowaniu „premium”. Coraz częściej nie chodzi już wyłącznie o cenę czy lokalizację, lecz o szersze połączenie jakości, efektywności energetycznej, funkcjonalności w długim okresie, bezpieczeństwa prawnego i geopolitycznego oraz ogólnej jakości życia.

W obecnym otoczeniu geopolitycznym, kształtowanym przez napięcia regionalne, zmienność rynków energii oraz rosnącą niepewność regulacyjną, bezpieczeństwo i przewidywalność stały się kluczowymi kryteriami decyzji inwestycyjnych. Kupujący znacznie uważniej analizują dziś, gdzie lokują kapitał – nie tylko pod kątem prestiżu, ale także stabilności systemu prawnego, funkcjonowania w ramach Unii Europejskiej oraz ekspozycji na ryzyka zewnętrzne.

W efekcie nieruchomości na stabilnych, dobrze uregulowanych rynkach europejskich są coraz częściej postrzegane nie tylko jako element stylu życia, lecz także jako forma długoterminowej ochrony kapitału – szczególnie w zestawieniu z bardziej odległymi lub mniej przewidywalnymi kierunkami inwestycyjnymi.

Polska

W Polsce segment premium wciąż znajduje się na stosunkowo wczesnym, choć dynamicznym etapie rozwoju. Jak wynika z danych Business Insider Polska, aktywa finansowe gospodarstw domowych przekroczyły 3,8 bln zł w trzecim kwartale 2025 r., co przekłada się na rosnący popyt na nieruchomości o wyższej wartości – zwykle od około 2 mln zł wzwyż. Jednocześnie oferty premium stanowią około 3,6 proc. całej podaży miesz-

Współpracując z klientami rozważającymi zakup nieruchomości zarówno w Polsce, jak i za granicą, obserwuję, jak zmienia się zainteresowanie segmentem premium na różnych rynkach europejskich. W tych rozmowach często pojawiają się Polska, Hiszpania i Portugalia, choć każdy z tych rynków pełni inną rolę i przyciąga odmiennych nabywców.



kaniowej, co pokazuje, że segment ten jest już wyraźnie obecny, ale nadal się rozwija. Popyt pochodzi przede wszystkim od krajowych nabywców i koncentruje się w największych miastach, z wyraźną dominacją Warszawy. W 2026 r. rynek wchodzi w fazę stabilizacji – procesy decyzyjne się wydłużają, rośnie znaczenie negocjacji oraz wrażliwość na czynniki regulacyjne i kosztowe.

Hiszpania

Hiszpania to rynek premium dojrzały i ugruntowany, z silnym udziałem kapitału zagranicznego. Popyt wspierany jest przez ograniczoną podaż oraz stałe zainteresowanie inwestorów z zagranicy, szczególnie w lokalizacjach takich jak Madryt czy Costa del Sol. Prognozy rynkowe wskazują na dalszy wzrost cen – zazwyczaj w przedziale 4–8 proc. rocznie w najlepszych lokalizacjach, a w wybranych mikro-rynkach nawet do około 10 proc. Jednocześnie rynek staje się coraz bardziej regulowany, zwłaszcza w obszarze najmu krótkoterminowego, co stopniowo zmienia strategię inwestycyjne.

Portugalia

Portugalię można określić jako rynek łączący elementy dojrzałości z dalszym potencjałem wzrostu. Według danych JLL (Jones Lang LaSalle) liczba nowych inwesty-

cji mieszkaniowych w Lizbonie wzrosła o około 36 proc. na początku 2025 r. względem średniej z 2024 r., a nowa zabudowa stanowi ponad 80 proc. całego pipeline'u. Z kolei CBRE (Coldwell Banker Richard Ellis) szacuje, że cały rynek nieruchomości w Portugalii może wzrosnąć o około 8 proc. rok do roku, osiągając wartość inwestycji na poziomie 2,5 mld euro w 2025 r. Dodatkowym czynnikiem coraz częściej wskazywanym przez kupujących jest silny nacisk na budownictwo energooszczędne i zrównoważone, często dostępne w porównywalnych przedziałach cenowych jak w innych krajach Europy Południowej. W połączeniu ze stosunkowo stabilnym otoczeniem regulacyjnym – w tym brakiem systemowych problemów, takich jak nielegalne zajmowanie nieruchomości, obecnych na niektórych rynkach – wzmacnia to postrzeganie Portugalii jako kierunku przewidywalnego i bezpiecznego w długim horyzoncie inwestycyjnym. W perspektywie 2026 r. wzrost na rynku portugalskim powinien się utrzymać, choć w bardziej umiarkowanym tempie – zazwyczaj w przedziale 2–4 proc. w większości segmentów – co odzwierciedla przejście do bardziej zrównoważonej i dojrzałej fazy rozwoju.

Jednym z istotnych trendów w Portugalii jest stopniowa dywersyfika-

cja segmentu premium poza tradycyjne lokalizacje, takie jak Lizbona i Algarve. Rosnące zainteresowanie dotyczy mniej nasyconych obszarów – mniejszych miejscowości nadmorskich, regionów interioru czy wysp, takich jak Madera – co wpisuje się w szerszy trend poszukiwania jakości życia, przestrzeni i mniejszej gęstości zabudowy.

Kluczowe różnice

Jedną z kluczowych różnic między tymi rynkami jest struktura popytu. W Polsce segment premium nadal w dużej mierze opiera się na popycie krajowym. Hiszpania od lat pozostaje rynkiem międzynarodowym z silnym napływem kapitału zagranicznego. Portugalia zajmuje pozycję bardziej zrównoważoną – popyt pochodzi zarówno od lokalnych nabywców, powracających emigrantów, jak i klientów międzynarodowych, w tym rosnącej grupy Polaków rozważających zakup nieruchomości zarówno inwestycyjnie, jak i na własne potrzeby.

Jednocześnie wszystkie trzy rynki mierzą się z wyzwaniami strukturalnymi. Zmiany regulacyjne, w tym podatkowe oraz związane z polityką mieszkaniową, zyskują na znaczeniu w Portugalii i Hiszpanii. W Portugalii stopniowo wygaszanie niektórych programów zachęt, takich jak elementy programu Golden Visa, jest częścią szer-

szego procesu stabilizacji rynku i poprawy dostępności mieszkań. W Hiszpanii zaostrzenie regulacji dotyczących najmu krótkoterminowego już dziś wpływa na część strategii inwestycyjnych.

Poza regulacjami rośnie także znaczenie czynników środowiskowych i kosztowych. Ryzyka klimatyczne, koszty budowy oraz niedobory siły roboczej coraz wyraźniej wpływają na harmonogramy inwestycji i poziom cen w Europie Południowej. W Polsce z kolei rosnąca złożoność regulacyjna i presja kosztowa prowadzą do bardziej ostrożnego i selektywnego podejścia po stronie kupujących.

Z perspektywy nabywców na znaczeniu zyskuje kilka szerszych trendów. Ograniczona podaż w najlepszych lokalizacjach nadal wspiera długoterminową wartość nieruchomości, a niepewność gospodarcza wzmacnia ich rolę jako narzędzia ochrony kapitału. Jednocześnie coraz większą wagę przywiązuje się do aspektów operacyjnych – w tym efektywności energetycznej i kosztów utrzymania.

Trendy

W tym kontekście rośnie znaczenie parametrów energetycznych. Nowe inwestycje w Europie Południowej coraz częściej osiągają najwyższe klasy energetyczne (A lub A+), a w połączeniu z relatywnie niższymi kosztami energii przekłada się to na bardziej przewidywalne, a czasem także niższe koszty eksploatacji w długim okresie. Dla osób planujących dłuższy pobyt lub częściową relokację jest to coraz istotniejszy czynnik.

W kolejnych latach segment premium w Europie będzie najprawdopodobniej ewoluował w kierunku większej selektywności i jakości. W Polsce rynek będzie się stabilizował po okresie dynamicznego wzrostu. Hiszpania pozostanie ważnym punktem odniesienia dla międzynarodowego rynku nieruchomości premium, choć pod coraz silniejszym wpływem regulacji. Portugalia natomiast stopniowo umacnia swoją pozycję jako stabilny i coraz szerzej rozpoznawalny kierunek inwestycyjny, łączący umiarkowany, ale stabilny wzrost z relatywnie zrównoważonymi fundamentami oraz rosnącą dywersyfikacją lokalizacji.



SECOND HOME



FIRST-CLASS LIFESTYLE



HAFFNERA
RESIDENCE

CORDIA

www.haffnera-residence.pl

CORDIA

➔ Nowa hierarchia potrzeb na rynku mieszkaniowym

Metraż, standard, lokalizacja

Rok 2026 przyniósł wyraźne przewartościowanie priorytetów Polaków poszukujących własnego „M”. Po latach gonitwy za metrażem, rynek wszedł w fazę dojrzałego pragmatyzmu. Dziś decyzja o zakupie to skomplikowane równanie, w którym funkcjonalność wygrywa z powierzchnią, a ekologia z prestiżem. Jakie trendy i nowe standardy dominują w wyborach nabywców w 2026 r.?

PIOTR KRAWIEC,

strateg, przedsiębiorca i business angel, Head of Praktycy.com

Dane z początku 2026 r. potwierdzają, że przestaliśmy kupować „puste metry”, a zaczęliśmy szukać konkretnych funkcji. Dominującym trendem stał się tzw. smart-sizing. Największą popularnością cieszą się mieszkania o powierzchni 40–60 mkw., ale o układzie, który jeszcze kilka lat temu rezerwowano dla znacznie większych metraży. Kluczem jest dodatkowy pokój do pracy. W dobie utrwalonego modelu pracy hybrydowej, domowe biuro jest traktowane jako niezbędny standard, a nie luksus. Nabywcy szukają projektów modularnych, które pozwalają na łatwą reorganizację przestrzeni – to dla nich ważniejsze niż reprezentacyjny, ale mało używany salon.

• Pokój do pracy jako standard:

Praca hybrydowa na stałe wpisała się w polski krajobraz. Nabywcy szukają mieszkań 3-pokojowych na metrażu dawnych „dwójek”. Kluczem jest dodatkowy, nawet niewielki pokój (ok. 8–10 mkw.), który może służyć jako domowe biuro.

• Modularność: W 2026 r. klienci doceniają projekty, które pozwalają na łatwą zmianę układu – np. wydzielenie aneksu kuchennego lub połączenie pokoi, gdy zmieni się struktura rodziny.

Standard energetyczny jako polisa ubezpieczeniowa

W 2026 roku standard techniczny zyskał bardzo pragmatyczny wymiar. Wysokie ceny energii sprawiły, że nabywcy nie pytają już tylko o standard wykończenia klatki schodowej, ale o standard energetyczny.

Przy obecnych kosztach eksploatacji, rozwiązania takie jak pompy ciepła, fotowoltaika zintegrowana

z budynkiem czy systemy odzysku ciepła są dla klienta formą ubezpieczenia kredytu.

Nabywca traktuje te technologie jako polisę przed rosnącymi czynszami. Jeśli deweloper nie komunikuje realnych oszczędności, jakie przyniesie osiedle w perspektywie dekady, oddaje pole konkurencji. Równoległe, ze względu na deficyt ekip remontowych, rekordy popularności biją oferty wykończenia „pod klucz”. Klient chce wejść do gotowego, energooszczędnego mieszkania, unikając stresu związanego z samodzielnym zarządzaniem placem budowy.

• Efektywność kosztowa: Rozwiązania takie jak pompy ciepła, fotowoltaika na dachach bloków czy systemy odzysku wody szarej przestały być domeną segmentu premium. W 2026 r. to standard oczekiwany przez klasę średnią, która chce minimalizować przyszłe koszty eksploatacji.

• Awersja do remontów: Rosnące koszty robocizny i deficyt fachowców sprawiły, że rekordy popularności biją mieszkania wykończone „pod klucz”. Nabywca w 2026 r. woli doliczyć koszt wykończenia do kredytu hipotecznego, niż samodzielnie zarządzać procesem remontowym.

• Biophilic design: Wewnątrz mieszkań królują naturalne materiały (drewno, kamień, glina) oraz

kolory ziemi (beże, oliwka, terakota). Dom ma być azylem dającym spokój i wyciszenie.

Lokalizacja, lokalizacja, lokalizacja?

Dystans do centrum mierzony w kilometrach stracił na znaczeniu na rzecz tzw. „indeksu spacerowego”. Model tzw. miasta 15-minutowego stał się realnym kryterium wyboru. Nabywcy coraz częściej wybierają dzielnice oddalone od rdzenia metropolii, o ile oferują one pełną infrastrukturę w zasięgu ręki: od żłobka i paczkomatu, po tereny zielone i lokalne usługi.

Kluczowym czynnikiem stabilizującym wartość nieruchomości pozostaje bliskość szybkich węzłów komunikacyjnych (metro, kolej podmiejska), co pozwala na sprawny dojazd do biura w te dni, gdy praca zdalna nie jest możliwa. Obserwujemy również dalszy odpływ młodych rodzin do miast satelitarnych, które oferują wyższy standard życia za cenę metra kwadratowego niższą o 20–30 proc. względem centrów aglomeracji.

• Lokalność ponad prestiż: Nabywcy coraz częściej wybierają dzielnice oddalone od centrum, ale oferujące pełną infrastrukturę: szkoły, żłobki, parki i lokalne centra handlowe w zasięgu spaceru.

• Węzły komunikacyjne: Bliskość stacji metra, tramwaju czy szybkiej kolei miejskiej jest wciąż najsilniej-

szym czynnikiem utrzymującym wartość nieruchomości w czasie.

• Miasta satelity: Ze względu na stabilizację cen w metropoliach na wysokim poziomie (powyżej 14–16 tys. zł/mkw.), obserwujemy dalszy odpływ młodych rodzin do miast satelitarnych, które oferują wyższy standard życia za niższą cenę, pod warunkiem dobrego połączenia kolejowego z aglomeracją.

Nowy standard

Wyniki badań przeprowadzonych przez TrustMate.io (listopad 2025 r.) rzucają nowe światło na to, co Polacy uznają za „nowy standard” w deweloperce. Okazuje się, że pojęcie to przestało dotyczyć wyłącznie materiałów wykończeniowych. Aż 76 proc. badanych oczekuje od deweloperów procesów zakupowych i komunikacyjnych tożsamy z tymi, które oferują czołowe platformy handlowe online.

Współczesny klient jest niecierpliwy i analityczny. Transparentność ceny, cyfrowy obieg dokumentów oraz dostęp do informacji „tu i teraz” to fundamenty wiarygodności w 2026 r. Dane rynkowe potwierdzają: dla ponad 32 proc. nabywców kluczowym czynnikiem decyzyjnym jest obecnie dostęp do systemu zweryfikowanych opinii innych klientów. W świecie zdominowanym przez algorytmy, autentyczny „dowód społeczny” (Social Proof) staje się nową walutą zaufania. Co istotne, trend ten jest międzypokoleniowy – nawet w grupie seniorów (65–74 lata) blisko połowa osób uznaje transparentne recenzje za kluczowy element oceny dewelopera.

Rynek deweloperski w Polsce dojrzał. Nabywca w 2026 r. jest wymagający i wyedukowany. Szuka mieszkań ekonomicznych w utrzymaniu, funkcjonalnych i zlokalizowanych w żywej tkance miejskiej.

Deweloperzy, którzy zrozumieją, że ich konkurencją w zakresie jakości obsługi nie jest tylko firma budująca osiedle obok, ale standardy wyznaczane przez liderów handlu online, zyskają ogromną przewagę. Budowanie to dziś za mało – czas zacząć zarządzać doświadczeniem klienta. W dobie stabilizacji cen, to właśnie ta „miękką” przewagę w standardzie obsługi i „twarda” funkcjonalność projektu decydują o rynkowym sukcesie.



Apartamenty Krakowska

ROBYG



Przedmieście Oławskie



Inwestuj w lokalizację
mieszkania 10 minut
od centrum Wrocławia



Gotowe mieszkania
już w wakacje

Garaż^{*} gratis

do mieszkań 2-pokojowych
w etapie 8

robyg.pl/wroclaw

*Oferta dotyczy wybranych mieszkań. Szczegóły w regulaminie dostępnym w Biurze Sprzedaży.

Przedstawione materiały graficzne mają charakter jedynie informacyjny, nie mogą być traktowane jako ostateczne projekty realizacyjne.

MIASTECZKO JULIANÓW OD VICTORII DOM

SPOKOJNIEJ, WYGODNIEJ, BLIŻEJ NATURY

Coraz więcej osób decyduje się dziś na życie poza ścisłym centrum dużego miasta. To wyraźny trend, który w ostatnich latach tylko przyspieszył – szczególnie w aglomeracji warszawskiej.



EWA RATHE-GŁOWACKA
dyrektor marketingu Victoria Dom

Podmiejskie lokalizacje przyciągają nie tylko niższymi cenami mieszkań, ale przede wszystkim jakością życia, która dla wielu staje się kluczowym kryterium wyboru.

Życie poza miastem to przede wszystkim przestrzeń – zarówno ta w najbliższym otoczeniu, jak i we własnym mieszkaniu. Większe metraże, dostęp do ogródka, tarasu czy balkonu, a także mniejsza gęstość zabudowy sprawiają, że codzienność staje się bardziej komfortowa. Nie bez znaczenia jest również bliskość natury – terenów zielonych, lasów czy parków – które sprzyjają aktywnemu wypoczynkowi i pozwalają złapać oddech po intensywnym dniu.

Równie istotny jest spokój. Podmiejskie osiedla oferują ciszę, ograniczony ruch i bezpieczne, kameralne otoczenie, co doceniają szczególnie rodziny

z dziećmi oraz osoby pracujące hybrydowo lub zdalnie. Jednocześnie rozwój infrastruktury sprawia, że życie poza miastem nie oznacza już kompromisów – mieszkańcy mają dostęp do szkół, sklepów, usług i komunikacji, która umożliwia sprawny dojazd do centrum.

– Obserwujemy, że klienci coraz częściej szukają równowagi między dynamiką miasta a spokojem codziennego życia. Lokalizacje podmiejskie odpowiadają na te potrzeby, oferując większą przestrzeń i kontakt z naturą, bez konieczności rezygnowania z wygody.

Dobrym przykładem inwestycji wpisującej się w ten trend jest Miasteczko Julianów zlokalizowane w pobliżu podwarszawskiego Piaseczna. To kameralne osiedle zaprojektowane z myślą o codziennym komforcie mieszkańców – zarówno pod względem architektury, jak i funkcjonalności. Niska, 3-kondygnacyjna zabudowa oraz zastosowanie naturalnych materiałów i stonowanych kolorów tworzą przyjazną, harmonijną przestrzeń do życia.

W ofercie znajdują się mieszkania o zróżnicowanych metra-



żach – od kompaktowych lokali po większe, rodzinne układy. Każde z nich posiada balkon, taras lub ogródek, co pozwala mieszkańcom korzystać z prywatnej przestrzeni na świeżym powietrzu. To szczególnie istotne dla osób, które chcą mieć namiastkę domu, nie rezygnując z wygody mieszkania w nowoczesnym budownictwie.

– Projektując takie inwestycje jak Miasteczko Julianów, stawiamy na funkcjonalność i jakość przestrzeni wspólnych. Ważne jest dla nas, aby mieszkańcy mieli dostęp nie tylko do komfortowych mieszkań, ale również do zieleni, miejsc rekreacji i infrastruktury ułatwiającej codzienne życie.

Osiedle zostało uhonorowane Certyfikatem Inwestycja Przy-

jazna Rodzinie, co potwierdza jego przemyślany, przyjazny charakter. Na terenie inwestycji przewidziano m.in. garaż podziemny, ogólnodostępne miejsca postojowe, komórki lokatorskie, wózkownie oraz stojaki rowerowe. Dodatkowym atutem są lokale usługowe, plac zabaw dla najmłodszych oraz zielone przestrzenie wspólne sprzyjające integracji mieszkańców.

Kluczową rolę odgrywa również lokalizacja. W bezpośrednim sąsiedztwie znajdują się przystanki autobusowe, które zapewniają dogodny dojazd do stacji PKP i centrum Warszawy. W okolicy dostępne są liczne sklepy, restauracje, placówki edukacyjne oraz obiekty spor-



Projektując takie inwestycje jak Miasteczko Julianów, stawiamy na funkcjonalność i jakość przestrzeni wspólnych. Ważne jest dla nas, aby mieszkańcy mieli dostęp nie tylko do komfortowych mieszkań, ale również do zieleni, miejsc rekreacji i infrastruktury ułatwiającej codzienne życie.



towe, a także planowana nowa szkoła podstawowa.

Nie można też pominąć walorów przyrodniczych. Bliskość terenów zielonych, takich jak Las Kabacki czy Park Zdrojowy w Konstancinie-Jeziornej, zachęca do aktywnego spędzania czasu na świeżym powietrzu – od spacerów i jazdy na rowerze po rodzinne pikniki.

Miasteczko Julianów jest dowodem na to, że życie pod Warszawą może być świadomym wyborem, a nie kompromisem. To propozycja dla osób, które chcą mieszkać wygodnie, spokojnie i bliżej natury, nie tracąc przy tym dostępu do wszystkich udogodnień, jakie oferuje duże miasto.

materiał partnera



WARZELNIA
MAJAKOWSKIEGO 309, POZNAŃ
ZOBACZ WIĘCEJ:
WWW.WARZELNIA.COM



PERFEKCYJNIE WYWARZONA.

II etap kompleksu apartamentowo – parkowego Warzelnia, najbardziej prestiżowej inwestycji NICKEL Development, nie próbuje konkurować z czasem – pozwala mu współistnieć łącząc kunszt dawnych mistrzów budownictwa z XXI-wieczną wizją architekta.

Odnowione mury Browaru Mycielskich wzbogacone stalowymi detalami i szkłem, przypominają o epoce, gdy architektura była zarówno funkcją, jak i manifestem.

Powstające obok północne skrzydło stanowi kontynuację tej opowieści, zacierając granice między zabytkową narracją, a nowoczesną estetyką.

SYGNATURA UNIKALNOŚCI.

Dzięki starannej rewitalizacji, oryginalne elementy – monumentalne sklepienia kolebkowe, historyczne kadzie warzelne sięgające 6,5 metra wysokości i stalowe podpory o misternych zdobieniach – stają się nie tylko świadkami przeszłości, ale i częścią unikalnych apartamentów.

GDZIE CISZA MA GŁOS.

Centrum Poznania pulsuje zgietkiem zaledwie kilka kilometrów stąd, lecz otaczająca Warzelnię bujna przyroda Doliny rzeki Cybiny przenosi w zupełnie inną rzeczywistość.

Tutejszy starodrzew i Staw Browarny pamiętają parowe maszyny i dźwięk rzemieślniczej pracy. Dziś oferują luksus, który naprawdę ma znaczenie: ciszę, zielen i spokój.



SALON SPRZEDAŻY & SHOWROOM
UL. GRUNWALDZKA 182, POZNAŃ

+48 506 175 176
SPRZEDAZ@NICKEL.COM.PL

NICKEL
DEVELOPMENT

Polacy chcą kupować mieszkania jak w e-commerce

JERZY KRAWCZYK,
prezes zarządu TRUSTMATE.io

Przez lata o atrakcyjności inwestycji deweloperskiej decydowała święta trójca nieruchomości: lokalizacja, metraż i cena. Jednak dane z początku 2026 r. rzucają nowe światło na priorytety nabywców.

w doświadczeniach innych użytkowników.

Wnioski dla branży na 2026 r.

Celem utrzymania konkurencyjności w obecnych warunkach rynkowych, deweloperzy muszą przededefiniować swoje podejście do klienta. Biuro sprzedaży przestaje być jedynym i najważniejszym miejscem budowania relacji. Prawdziwa sprzedaż odbywa się dziś w Internecie, na długo przed pierwszym uściskiem dłoni sprzedawcy.



W świecie zdominowanym przez AI, autentyczne recenzje od realnych mieszkańców stają się nową walutą zaufania.

Współczesny klient, ukształtowany przez lata błyskawicznych i transparentnych zakupów w sieci, przenosi swoje oczekiwania na rynek nieruchomości. Dziś „standard” to już nie tylko jakość tynku czy energooszczędność budynku, ale przede wszystkim standard obsługi i dostęp do wiarygodnej informacji.

Rynek mieszkaniowy w Polsce wszedł w 2026 r. w fazie względnej równowagi, ale z wyraźnie zmienioną strukturą popytu. Po okresie zakupowej gorączki, na placu boju pozostał klient świadomy, analityczny i niecierpliwy. Najnowsze badania z przełomu stycznia i lutego br. potwierdzają istnienie tzw. „efektu e-commerce” w branży deweloperskiej. Aż 76 proc. Polaków deklaruje, że oczekuje od deweloperów standardów transparentności i komunikacji tożsamy z tymi, które oferują czołowe platformy handlowe online.

Koniec kupowania „kota w worku”

Tradycyjny model sprzedaży oparty na wyidealizowanych wizualizacjach i prestiżu marki dewelopera przestaje wystarczać. W dobie cyfrowej gospodarki zaufanie buduje się inaczej. Jak wynika z raportu

przygotowanego przez TrustMate, dla 32,7 proc. badanych kluczowym czynnikiem decyzyjnym jest obecnie dostęp do systemu zweryfikowanych opinii klientów. To zmiana fundamentalna – społeczne potwierdzenie jakości staje się niemal tak samo ważne, jak fizyczna wizytacja na placu budowy (którą za kluczową uznaje 35,1 proc. respondentów).

Nabywcy nie chcą już wierzyć folderom reklamowym. Chcą wiedzieć, jak deweloper radzi sobie z usterkami, czy dotrzymuje terminów i jak wygląda realny kontakt z biurem obsługi po podpisaniu umowy. W tym kontekście „standard obsługi” wyrasta na jeden z najważniejszych parametrów oferty, wyprzedzając w rankingach popularności czynniki, które przez dekady wydawały się nienaruszalne, jak np. długa historia firmy na rynku (istotna tylko dla 27,4 proc. badanych).

Cyfrowy konsument na rynku pierwotnym

Przeniesienie nawyków z e-commerce na rynek mieszkań objawia się w trzech głównych obszarach: 1. Transparentność ceny i oferty: Klient przyzwyczajony do porównywarek cenowych oczekuje peł-

nej informacji „tu i teraz”. Ukrywanie cenników czy konieczność wielokrotnego kontaktu telefonicznego w celu uzyskania podstawowych danych budzi dziś nieufność.

2. Dowód społeczny (Social Proof): Podobnie jak przed zakupem smartfona czy rezerwacją hotelu, nabywca mieszkania szuka opinii. Co istotne, liczą się tylko te zweryfikowane. W świecie zdominowanym przez AI, autentyczne recenzje od realnych mieszkańców stają się nową walutą zaufania.

3. Obsługa posprzedażowa jako marketing: W modelu e-commerce wiemy, że zwrot towaru czy re-

klamacja to momenty, w których buduje się lojalność. Na rynku deweloperskim proces ten odpowiada obsłudze rękami i gwarancji. Według danych, aż 30,7 proc. kupujących uznaje warunki opieki posprzedażowej za jeden z trzech najważniejszych argumentów przemawiających za wyborem konkretnego dewelopera.

Demografia a oczekiwania

Co ciekawe, głód transparentności nie dotyczy wyłącznie „cyfrowych tubylców” z pokolenia Z czy Millenialsów. Choć w grupie 25-34 lata znaczenie opinii jest ogromne (35,3 proc.), to prawdziwe zaskoczenie przynoszą dane dotyczące seniorów. W grupie wiekowej 65-74 lata aż 44,2 proc. osób uznaje dostęp do transparentnych recenzji za kluczowy element oceny wiarygodności firmy. Pokazuje to, że standardy e-commerce stały się uniwersalnym wzorcem dla całego społeczeństwa, niezależnie od wieku. Warto również odnotować różnice w podejściu kobiet i mężczyzn. Kobiety częściej (35,2 proc. vs 29,9 proc.) kierują się społecznym dowodem słuszności, szukając potwierdzenia swoich wyborów w doświadczeniach innych użytkowników.



Kobiety częściej (35,2 proc. vs 29,9 proc.) kierują się społecznym dowodem słuszności, szukając potwierdzenia swoich wyborów w doświadczeniach innych użytkowników.

Deweloperzy, którzy rozumieją, że ich konkurencją w zakresie jakości obsługi nie jest tylko firma budująca osiedle obok, ale standardy wyznaczane przez globalnych liderów handlu online, zyskają ogromną przewagę. Klient w 2026 r. nie szuka już tylko czterech ścian w dobrej lokalizacji. Szuka poczucia bezpieczeństwa, przejrzystości procesu i dowodów na to, że obietnica złożona w biurze sprzedaży znajdzie odzwierciedlenie w rzeczywistości, co potwierdzą inni, tacy jak on, nabywcy.

W dobie stabilizacji cen i dużej oferty rynkowej, to właśnie „doświadczenie zakupowe” (Customer Experience) staje się językiem u wagi, który przeważa szalę zwycięstwa na stronę tych firm, które odważą się na pełną transparentność.

Metodologia badania

Badanie zrealizowano na zlecenie TrustMate.io, w dniach 15-18.11.2025 roku na reprezentatywnej próbie 1009 respondentów dorosłych Polaków, w grupie wiekowej 18-80 lat, przez platformę badawczą UCE RESEARCH, metodą CAWI.



Ogólnopolski
Deweloper

Twoje miejsce

Nasza pasja

8

największych
aglomeracji

36 tys.

sprzedanych
mieszkań

2 mln

mkw. łącznej powierzchni
sprzedanych mieszkań

Inwestujemy w Twój komfort

atal.pl



Tak dziś kupują Polacy

Jawność cen skróciła proces zakupu mieszkania. Klienci mogą od razu porównywać oferty w internecie i szybciej podejmować decyzje. Kontakt z deweloperem i wizyty w biurze sprzedaży są dziś zwykle kolejnym krokiem, a nie punktem wyjścia. Jak zmienił się proces zakupowy mieszkania?

ANNA GUMOWSKA,
właścicielka agencji Prime Time PR

Cyfrowa selekcja

Pierwszy etap procesu zakupowego przeniósł się z wizyty w biurze sprzedaży do internetu. Skala tego cyfrowego „pre-selekcjonowania” jest dziś masowa: według danych Otodom co miesiąc z serwisu korzysta ponad 6 mln realnych użytkowników, którzy przeglądają i publikują ogłoszenia nieruchomości. To tam kupujący robią wstępne porównania cen, standardu i okolicy, a dopiero później wybierają kilka adresów „do obejrzenia”. Coraz większą rolę odgrywają formaty, które pozwalają zajrzeć do inwestycji bez umawiania spotkania. To m.in. krótkie wideo, relacje z postępu budowy, Q&A w social mediach czy dni otwarte, na których można zobaczyć miejsce bez presji nawiązywania rozmowy handlowej. Oglądanie inwestycji online to już nie tylko inspiracja, ale prawdziwy etap decyzyjny. Za-

nim klient wykona pierwszy telefon, zazwyczaj ma już gotową shortlistę, zna widełki cenowe w okolicy i sprawdził, jak dana marka odpowiada na pytania w komentarzach czy wiadomościach. Wizerunek inwestycji buduje się dziś w mikro-momentach – czy ceny są jasne, czy informacje się nie rozjeżdżają, czy komunikacja jest spójna. Jeśli na tym etapie coś nie gra, klient często rezygnuje, zanim w ogóle porozmawia z doradcą.

Nowe zasady, nowe decyzje

W praktyce oznacza to, że przewagę mają dziś ci, którzy od początku komunikują się jasno i konsekwentnie. Gdy do tego dochodzą zachęty cenowe oraz lepsza dostępność finansowania, decyzje zakupowe jeszcze bardziej przyspieszają. Końcówka 2025 roku pokazała to w liczbach. Według danych Otodom Analytics, w grudniu ub. r. na siedmiu największych rynkach sprzedano ok. 5,2 tys. mieszkań, a w okresie od września do grudnia – ponad 17,4 tys.

Trend wzmocniły zmiany regulacyjne, które zwiększyły transparentność całej branży. Od 11 lipca ub. r. obowiązuje ujawnianie cen ofertowych na rynku pierwotnym, a od 11 września wymóg rozszerzono na wszystkie oferty. Dla kupujących to praktyczna zmiana. Mniej gry z deweloperem w „zapytaj o cenę”, więcej twardych porównań i negocjacji jeszcze zanim dojdzie do rozmowy z doradcą. Kupujący są dziś bardzo konkretni: chcą wiedzieć, co jest w standardzie, jak wygląda harmonogram prac i co dokładnie podpisują. Jeśli te informacje są rozproszone albo niespójne, rozmowa od razu robi się dużo trudniejsza. Dlatego w komunikacji wygrywają ci, którzy podają wszystko jasno i konsekwent-

nie, np. na stronie, w mailach, czy swoich social mediach. Dobra komunikacja skraca również cały proces, bo klient szybciej przechodzi od pytań do ostatecznej decyzji. Dla marki to natomiast mniej nieporozumień i mniej straconych możliwości sprzedażowych.

Transparentność nową walutą rynku

Kupujący chcą dziś jasno podanych kosztów dodatkowych, realnych terminów, informacji o standardzie, a także czytelnych zasad rezerwacji i umowy, bo to pozwala im porównywać oferty „na chłodno”. Zaraz potem pojawia się druga grupa pytań: jak się tam będzie żyło – jaki jest realny czas dojazdu do centrum, co znajduje się w najbliższej okolicy i ile jest tam zieleni. Lokalizacja nie jest więc osobnym tematem, tylko bardzo ważnym elementem tej samej potrzeby. Kupujący patrzą na lokalizację szerzej niż kiedyś. Liczy się nie tylko sam adres i jego ewentualny prestiż, lecz szybkość dojazdu do centrum, osiedlowa infrastruktura, zieleni, plany zmian w sąsiedztwie i to, jak miejsce będzie działać w codziennym życiu. Nie wystarczy hasło „świetnie skomunikowane”. Trzeba pokazać, co to znaczy w praktyce – konkretnie i uczciwie, bo dziś kupujący weryfikują takie deklaracje

„
Kupujący chcą dziś jasno podanych kosztów dodatkowych, realnych terminów, informacji o standardzie, a także czytelnych zasad rezerwacji i umowy, bo to pozwala im porównywać oferty „na chłodno”.

„
Przewagę mają dziś ci, którzy od początku komunikują się jasno i konsekwentnie. Gdy do tego dochodzą zachęty cenowe oraz lepsza dostępność finansowania, decyzje zakupowe jeszcze bardziej przyspieszają.

w kilka minut, bez wychodzenia z domu. Wystarczy przecież kilka kliknięć w Internecie. Równocześnie wiele osób ma poczucie, że jeśli poczeka z zakupem nieruchomości, to finalnie zapłaci za nią więcej. Badanie Kantar dla Otodom pokazuje, że 55 proc. Polaków w 2026 r. spodziewa się wzrostu cen mieszkań, a 62 proc. traktuje je jako dobrą ochronę kapitału. To miks, który wzmocni motywację do szybszego działania – ale nie kosztem rozsądku. Polacy kupują mieszkania coraz rzadziej „sercem”, a coraz częściej po sprawdzeniu faktów. I po upewnieniu się, że lokalizacja naprawdę broni się w długim terminie.

WIŚLANE TARASY 2.0

APARTAMENTY PREMIUM Z UDOGODNIENIAMI
W SERCU KRAKOWA



EUROPEAN
PROPERTY
AWARDS
DEVELOPMENT

in association with

INTERNATIONAL
PROPERTY
& Travel

AWARD WINNER

RESIDENTIAL
DEVELOPMENT 20+ UNITS
POLAND

Wislane Tarasy 2.0
by F.R.B. INTER-BUD
sp. z o.o. sp.k.

2025-2026

Diamanty Miesięcznika
Forbes
2026

Inwestycja nagrodzona w konkursie
European Property Awards 2025–2026
w kategorii Residential Development 20+ Units

APARTAMENTY PREMIUM

z dostępem do loftowego klubu sportowego z basenem
w zrewitalizowanej przestrzeni zabytkowej hali.

LICZNE UDOGODNIENIA

Starannie zaprojektowane zielone strefy relaksu
oraz szeroka oferta usług dostępnych na miejscu.

IB INTER-BUD
DEVELOPER

www.WislaneTarasy2.pl



Sprzedaż mieszkań wzrosła o 40 proc. r/r.

KATARZYNA KUNIEWICZ,
dyrektorka badań rynku Otodom

5,1 tys. sprzedanych mieszkań deweloperskich, czyli 40-procentowy wzrost rok do roku – wstępne odczyty Otodom za marzec wskazują na gwałtowne ożywienie popytu. Za tym wynikiem stoi jednak unikalny splot okoliczności – od gwałtownego wzrostu ryzyka geopolitycznego, poprzez notowany od stycznia rekordowy poziom rezerwacji lokali, aż po spadek zaufania do alternatywnych form inwestowania.



gospodarstwa domowe wciąż postrzegają lokal mieszkalny jako najpewniejszą formę zabezpieczenia oszczędności. Z badań prowadzonych przez Otodom wynika, że wśród inwestycyjnych powodów nabycia mieszkania najwięcej respondentów wskazuje w ostatnim czasie na zakup dla dzieci lub rodziców. Wysoka, także w marcu, liczba nowych rezerwacji pełniła więc rolę wskaźnika nie tylko rosnącego zainteresowania zakupem mieszkania, ale również narastającego po popytowej stronie rynku niepokoju.

Co na to deweloperzy?

Na te wszystkie zjawiska nałożyła się specyficzna sytuacja podaży. Tylko w marcu firmy deweloperskie rozpoczęły sprzedaż 3,6

”

W obliczu dużej zmienności innych aktywów (akcje, obligacje i złoto) mieszkania umocniły swoją pozycję bezpiecznej przystani.

W marcu dobre jeszcze nastroje konsumenckie sprzyjały zakupom na rynku mieszkaniowym. Na początku miesiąca Rada Polityki Pieniężnej obniżyła stopy procentowe NBP o 0,25 pkt. proc., a nieco później Narodowy Bank Polski opublikował „Raport o inflacji” z bardzo pozytywnymi prognozami PKB i CPI dla Polski. Na to nałożyły się rekordowe poziomy rezerwacji wypracowane jeszcze w styczniu i lutym, które w marcu zaczęły przekładać się na transakcje. Kupujący mieli przy tym w czym wybierać – na koniec lutego oferta deweloperska w Katowicach, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Trójmieście, Warszawie i Wrocławiu wynosiła 59,6 tys. mieszkań.

Jednak zaledwie kilka dni po uspokajających komunikatach NBP ukazały się alternatywne scenariusze analityków, wskazujące na groźbę wyższej inflacji

i niższego wzrostu PKB. Rewizja ta była bezpośrednią odpowiedzią na eskalację konfliktu na Bliskim Wschodzie, który wywołał obawy o gwałtowny skok cen surowców energetycznych i ograniczenia w dostawach. W efekcie już w połowie marca wskaźnik WIBOR 6M, kluczowy dla oprocentowania kredytów

hipotecyjnych, zaczął rosnąć i to pomimo wcześniejszej obniżki stóp procentowych.

Cios w nadzieję na spadki cen

Potencjalni nabywcy, którzy dotąd liczyli na spektakularne obniżki cen mieszkań, nie doczekali się ich. W marcu w Warszawie, Trójmieście, Wrocławiu i Poznaniu, a więc w czterech spośród siedmiu analizowanych rynków, średnie ceny ofertowe poszły w górę. W stolicy nastąpiła zmiana o +8,8 proc. w ujęciu rocznym i +2,3 proc. miesiąc do miesiąca, co oznacza, że metr kwadratowy oferowanego mieszkania deweloperskiego kosztuje tam aktualnie 19,3 tys. zł. Mimo to popyt nie osłabł. Lata 2021-2023 ugruntowały w świadomości Polaków silne powiązanie wysokiej inflacji ze wzrostem cen nieruchomości. W efekcie rosnąca inflacja przyspiesza decyzję o sfinalizowaniu zakupu i zachęca do kupowania „teraz”, a nie za kilka miesięcy.

Na wzrost aktywności wpłynęła też ocena ryzyka geopolitycznego. Choć Bliski Wschód jest odległy, inwestorzy uzmysłowili sobie, że alternatywne kierunki lokowania kapitału wcale nie oferują większego bezpieczeństwa niż Polska. Wycofanie się z planów zakupu nieruchomości w tamtym regionie pozytywnie przełożyło się na popyt w kraju. Należy jednak zaznaczyć, że reakcja na wojnę w Iranie nie jest porównywalna z reakcją na wybuch wojny w Ukrainie. Tamten konflikt dotyczył bezpośredniego sąsiada i nastąpił w warunkach wysokiej inflacji w Polsce (9-10 proc.).

Mieszkanie pewniejsze niż złoto

W obliczu dużej zmienności innych aktywów (akcje, obligacje i złoto) mieszkania umocniły swoją pozycję bezpiecznej przystani. Fakt, że ceny ofertowe nieruchomości rosną szybciej niż inflacja, sprawia, że polskie

tys. mieszkań w 102 nowych inwestycjach. W pierwszym kwartale 2026 roku uzupełniały też ofertę lokalami o wyższym standardzie, na co wyraźnie wskazują ceny wprowadzanych do sprzedaży jednostek w porównaniu z cenami mieszkań w sprzedaży (17 tys. zł/mkw. vs 15,7 tys. zł/mkw.). Potwierdza to, że rynek coraz szerzej otwiera się na tę aktywną i zamożną grupę nabywców.

Na ostateczny, marcowy wynik wpłynął także klasyczny mechanizm końca kwartału. Marzec jest okresem rozliczeniowym, co mobilizuje działy sprzedaży do finalizowania jak największej liczby umów i otwiera na negocjacje. Na tak zmiennym i niepewnym rynku, z jakim mamy do czynienia obecnie, ten mechanizm działa ze zdwojoną siłą. Deweloperzy dążą do zabezpieczenia wyniku sprzedażowego, a kupujący starają się uprzedzić kolejną falę zmian.

”

Potencjalni nabywcy, którzy dotąd liczyli na spektakularne obniżki cen mieszkań, nie doczekali się ich. W marcu w Warszawie, Trójmieście, Wrocławiu i Poznaniu średnie ceny ofertowe poszły w górę.

mu
seo
APARTAMENTY GDAŃSK

Prestiżowe apartamenty
w centrum Gdańska

Żabi Kruk 14

Idealne miejsce na drugi dom nad morzem | Bezpieczna przystań dla kapitału



apartamentymuseo.pl
+48 572 393 761
+48 572 957 478



gh
GH
DEVELOPMENT
POLSKA

Rynek nieruchomości mieszkaniowych w Lublinie – potencjał, rozwój i prognozy

Rynek mieszkaniowy w Lublinie w ostatnich latach rozwija się w sposób stabilny i konsekwentny, co wyróżnia go na tle wielu większych aglomeracji w Polsce. Popyt na mieszkania utrzymuje się na wysokim poziomie, a jednocześnie dynamika cen pozostaje bardziej umiarkowana niż w największych miastach, takich jak Warszawa czy Kraków.

RAFAŁ WOJTYNA,
RWP Development

Taka sytuacja sprawia, że Lublin pozostaje rynkiem stabilnym i przewidywalnym zarówno dla osób kupujących mieszkanie na własne potrzeby, jak i dla inwestorów.

Stabilny rynek z realnym popytem
Jednym z najważniejszych wyróżników lubelskiego rynku jest fakt, że większość transakcji mieszkaniowych wynika z realnych potrzeb mieszkaniowych, a nie wyłącznie z działań inwestycyjnych. Oznacza to, że rynek jest mniej podatny na gwałtowne wahania koniunktury. Lublin pełni dziś rolę silnego ośrodka administracyjnego, akademickiego i gospodarczego dla całej wschodniej Polski. Miasto

przyciąga studentów, młodych specjalistów oraz osoby z mniejszych miejscowości regionu. Rosnące znaczenie sektora usług i technologii, a także rozwój infrastruktury miejskiej przekładają się bezpośrednio na zwiększony popyt na mieszkania.

Dodatkowym czynnikiem jest fakt, że ceny nieruchomości w Lublinie pozostają wciąż wyraźnie niższe niż w największych polskich metropoliach, co sprawia, że miasto ma wciąż duży potencjał wzrostu w dłuższej perspektywie.

Zmieniające się potrzeby kupujących

Rynek mieszkaniowy w Lublinie, podobnie jak w całej Polsce, przechodzi transformację wynikającą ze zmiany stylu życia. Kupujący zwracają dziś większą uwagę nie tylko na cenę, ale także na jakość projektu,

funkcjonalność mieszkań oraz otoczenie inwestycji.

Coraz większym zainteresowaniem cieszą się mieszkania z balkonami, tarasami lub ogródkami, inwestycje o kameralnej skali, lokalizacje zapewniające dostęp do terenów zielonych oraz budynki oferujące przestrzeń usługową i rekreacyjną.

Mieszkanie przestaje być wyłącznie miejscem do spania – staje się przestrzenią życia, pracy i wypoczynku.

Wyzwania dla rynku

Rynek nieruchomości w Lublinie, podobnie jak w całym kraju, stoi jednak przed kilkoma wyzwaniami. Jednym z najważniejszych jest ograniczona dostępność gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach oraz rosnące koszty realizacji inwestycji – zarówno materiałów budowlanych, jak i pracy.

”

W kolejnych latach rynek nieruchomości w Polsce będzie rozwijał się stabilnie.

Drugim istotnym elementem jest dostępność finansowania. Wysokie stopy procentowe w ostatnich latach ograniczały zdolność kredytową części kupujących. Jednak prognozy na najbliższe lata wskazują na stopniową poprawę sytuacji w tym zakresie.

Prognozy dla rynku mieszkaniowego

Patrząc na dane rynkowe i ogólnopolskie analizy, można zakładać, że w kolejnych latach rynek nieruchomości w Polsce będzie rozwijał się stabilnie. Prognozy wskazują, że w 2026 r. ceny mieszkań w Polsce mogą wzrosnąć o około 3–7 proc., głównie dzięki poprawie dostępności kredytów hipotecznych oraz utrzymującemu się popytowi w miastach regionalnych.

W dłuższej perspektywie – do 2030 r. – przewiduje się, że ceny mieszkań mogą wzrosnąć łącznie nawet o 25–40 proc., co oznacza średni wzrost na poziomie 4–7 proc. rocznie.

Istotnym czynnikiem wpływającym na rynek pozostaje również strukturalny deficyt mieszkań w Polsce, szacowany na 1,5–2 mln lokali, który będzie utrzymywał presję na wzrost wartości nieruchomości w dłuższym okresie.

”

Ceny nieruchomości w Lublinie pozostają wciąż wyraźnie niższe niż w największych polskich metropoliach, co sprawia, że miasto ma wciąż duży potencjał wzrostu w dłuższej perspektywie.

W przypadku Lublina należy spodziewać się raczej stabilnego i umiarkowanego wzrostu, bez gwałtownych skoków cen charakterystycznych dla największych aglomeracji. Jednocześnie rozwój miasta oraz napływ nowych mieszkańców będą stopniowo zwiększać zapotrzebowanie na nowoczesne mieszkania.

Lublin – miasto z potencjałem

Z punktu widzenia rynku nieruchomości Lublin pozostaje jednym z najbardziej perspektywicznych ośrodków regionalnych w Polsce. Stabilny popyt, relatywnie dostępne ceny mieszkań oraz rozwój infrastruktury sprawiają, że miasto ma solidne fundamenty do dalszego wzrostu. Jest to rynek atrakcyjny zarówno dla osób kupujących mieszkanie na własne potrzeby, jak i dla inwestorów – rozwija się w sposób zrównoważony i przewidywalny. Nie obserwujemy tu gwałtownych skoków cen, ale stabilny wzrost wynikający z naturalnego rozwoju miasta i rosnących oczekiwań mieszkańców. W najbliższych latach kluczową rolę będą odgrywać inwestycje dobrze zaprojektowane – funkcjonalne, kameralne i zlokalizowane w miejscach zapewniających komfort codziennego życia. Lublin ma duży potencjał, aby umacniać swoją pozycję jednego z najważniejszych rynków mieszkaniowych we wschodniej Polsce.

Z perspektywy deweloperskiej oznacza to, że rynek lubelski wszedł w fazę większej dojrzałości. Mieszkania wciąż zyskują na wartości, ale wzrost nie ma charakteru spekulacyjnego. Kluczową rolę zaczynają odgrywać jakość projektu, funkcjonalność mieszkań oraz atrakcyjność lokalizacji.





**MIESZKANIA MARZEŃ
W MIEŚCIE, A WŚRÓD ZIELENI**

DUŻE MIASTA

- GÓRNY ŚLĄSK
- MAŁOPOLSKA
- MAZOWIECKIE
- PODKARPACKIE



biuro@acatom.pl

www.acatom.pl

+48 12 659 16 59



Jak zarządzać nieruchomością, gdy rynek najmu przestaje być stabilny

Przez lata inwestowanie w mieszkania uchodziło w Polsce za jedną z najbardziej przewidywalnych strategii lokowania kapitału. Dla wielu inwestorów indywidualnych nieruchomości na wynajem była alternatywą dla lokat bankowych czy obligacji – aktywem, które miało zapewniać stabilność wartości i regularny dochód.

PAULINA BENDA,
prezes zarządu Superapart

W praktyce dla wielu gospodarstw domowych mieszkanie inwestycyjne stało się trzecią najważniejszą klasą aktywów – obok depozytów bankowych i inwestycji giełdowych – często traktowaną jako sposób dywersyfikacji długoterminowych oszczędności. Ostatnie lata pokazują jednak, że rynek najmu przestaje być tak przewidywalny, jak jeszcze dekadę temu. Pandemia, zmiany migracyjne, rosnące koszty utrzymania mieszkań, rozwój platform rezerwacyjnych oraz nowe regulacje rynku sprawiły, że dochód z wynajmu coraz częściej zależy nie tylko od samego posiadania

nieruchomości, lecz od sposobu zarządzania nią jako aktywem inwestycyjnym.

Średnia stopa zwrotu netto z najmu mieszkań w Polsce wynosi dziś około 5–6 proc. rocznie. W największych miastach, gdzie ceny nieruchomości są najwyższe, rentowność spada często do poziomu 3–5 proc. Przy mieszkaniu wartym około 400 tys. zł oznacza to roczny dochód netto na poziomie 20–24 tys. zł – pod warunkiem utrzymania stabilnego obłożenia i kontroli kosztów.

W praktyce właśnie stabilność obłożenia staje się dziś jednym z kluczowych czynników wpływających na wynik inwestycji.

Rynek rośnie, ale zmienność staje się normą

Popyt na zakwaterowanie w Polsce pozostaje wysoki. W ostatnich la-

tach liczba turystów oraz noclegów systematycznie rośnie, co wspiera rozwój rynku najmu krótkoterminowego i średnioterminowego w największych miastach.

Jednocześnie zmienia się struktura tego popytu. W dużych miastach znaczną część rynku stanowią dziś pobyty kilkudniowe lub kilkutygodniowe, związane z podróżami biznesowymi, kontraktami projektowymi czy wyjazdami medycznymi. Krótsze pobyty oznaczają jednak większą rotację najemców i większą wrażliwość inwestycji na okresy pustostanów.

Równolegle rośnie podaż noclegów. Rozbudowa bazy hotelowej, rozwój apartamentów wynajmowanych turystycznie oraz rosnąca popularność alternatywnych form zakwaterowania sprawiają,

że konkurencja na rynku systematycznie rośnie.

W efekcie zakup mieszkania jest dziś dopiero pierwszym etapem inwestycji. O jej wyniku coraz częściej decyduje sposób zarządzania nieruchomością.

Platformy zmieniały ekonomię najmu

Jednym z najważniejszych czynników transformujących rynek jest cyfryzacja dystrybucji ofert. Platformy rezerwacyjne stały się podstawowym miejscem, w którym najemcy porównują dostępne mieszkania, a decyzje o rezerwacji podejmowane są często w ciągu kilku minut.

W praktyce oznacza to, że o sukcesie inwestycji decydują dziś nie tylko lokalizacja czy standard mieszkania, lecz również widoczność oferty w systemach rezerwacyjnych, liczba opinii, szybkość reakcji na zapytania czy dynamiczne zarządzanie ceną w zależności od sezonu.

Dla wielu właścicieli oznacza to zmianę roli – z pasywnego inwestora na osobę zarządzającą usługą noclegową. W realiach platformowych rynek działa coraz bardziej algorytmicznie, a pozycja oferty

”

W odpowiedzi na zmienność rynku coraz większego znaczenia nabierają elastyczne strategie zarządzania nieruchomością.

w systemie rezerwacyjnym może bezpośrednio wpływać na poziom obłożenia.

Elastyczne strategie zamiast jednej formy najmu

W odpowiedzi na zmienność rynku coraz większego znaczenia nabierają elastyczne strategie zarządzania nieruchomością. Zamiast jednej formy najmu coraz częściej stosuje się modele pozwalające dostosowywać sposób wykorzystania mieszkania do aktualnej sytuacji rynkowej.

Jednym z przykładów takiego podejścia jest model FlexRent. Zakłada on elastyczne łączenie najmu krótkoterminowego, średnioterminowego oraz długoterminowego w zależności od sezonu, struktury popytu i sytuacji na lokalnym rynku.

W praktyce oznacza to traktowanie nieruchomości nie jako statycznego produktu, lecz jako aktywa zarządzanego w sposób zbliżony do portfela inwestycyjnego. W okresach wysokiego popytu turystycznego większą rentowność może przynosić najem krótkoterminowy. W innych momentach stabilność przychodów zapewnia najem długoterminowy lub kontrakty korporacyjne.

Takie podejście pozwala ograniczać ryzyko inwestycyjne związane ze zmiennością rynku. W ostatnich latach właściciele mieszkań mogli obserwować, jak dynamicznie potrafią zmieniać się warunki najmu – od niemal całkowitego zatrzymania turystyki w czasie pandemii, przez gwałtowny wzrost popytu migracyjnego, po rozwój segmentu najmu projektowego i korporacyjnego w największych miastach.

Mieszkanie na wynajem może nadal być stabilnym źródłem dochodu, ale na pewno nie jest inwestycją całkowicie pasywną. W nowych realiach rynkowych wynik finansowy zależy nie tylko od ceny zakupu nieruchomości czy jej lokalizacji, lecz także od sposobu zarządzania aktywem i zdolności do reagowania na zmieniające się warunki rynkowe.

”

Średnia stopa zwrotu netto z najmu mieszkań w Polsce wynosi dziś około 5–6 proc. rocznie.

Co czeka branżę budowlaną w 2026 roku?

Budownictwo weszło w nowy rok z bagażem doświadczeń ostatnich miesięcy – od skoków cen materiałów po wyhamowanie części inwestycji mieszkaniowych. Dziś rynek stopniowo się stabilizuje, ale wciąż pozostaje wrażliwy na koszty i dostępność finansowania. W takich warunkach deweloperzy coraz częściej stawiają na nowe technologie i dokładniejsze planowanie inwestycji.

PIOTR KOSZYK,
członek zarządu Q3D Contract

Stabilizacja cen, presja podaży

Po okresie dużych wahań rynek materiałów budowlanych wchodzi w fazę względnej stabilizacji. Z analizy Grupa PSB Handel wynika, że w styczniu 2026 r. ceny materiałów budowlanych były średnio o 0,4 proc. wyższe niż rok wcześniej. W sprzedaży detalicznej odnotowano niewielki spadek (-0,2 proc. r/r), natomiast w hurto-

wej wzrosł o 1,2 proc. r/r. Największą dynamikę wzrostu zanotowały materiały drewniane, w tym drewno konstrukcyjne i płyty OSB, których ceny wzrosły nawet o kilkanaście procent rok do roku. Sygnały większej ostrożności widać także na rynku mieszkaniowym. Według danych GUS w 2025 r. oddano do użytkowania ok. 208,8 tys. mieszkań, jednak liczba rozpoczętych budów spadła o około 9 proc. rok do roku. Oznacza to, że na rynek w kolejnych miesiącach może trafiać mniej nowych mieszkań, a konkurencja między firmami

będzie koncentrować się na jak najlepszym przygotowaniu i efektywnej realizacji projektów.

Efektywność i technologie

W warunkach takiej konkurencji firmy coraz częściej sięgają po rozwiązania, które skracają czas realizacji i ograniczają ryzyko przestoju. Chodzi m.in. o lepsze planowanie dostaw, prefabrykację, większą powtarzalność robót oraz cyfryzację procesów budowlanych. Technologie i efektywność procesów staną się głównym narzędziem utrzymania rentowności. Prefabrykacja, modułowe systemy budowlane, automatyzacja i digitalizacja obiegu dokumentacji będą już nie przewagą, lecz koniecznością. Firmy, które zainwestowały w BIM, optymalizację logistyki materiałowej i precyzyjne planowanie harmonogramów, zyskają przewagę nad tymi działającymi klasycznie. Rosną również wymagania ekologiczne – zarówno ze strony inwestorów, jak i użytkow-

ników, co oznacza, że rozwiązania niskoemisyjne, energooszczędne oraz certyfikowane budownictwo będą coraz powszechniejsze.

Koszty kadry

Rynek nadal pozostaje jednak trudny do przewidzenia. Wyzwania stanowią m.in. rosnące koszty pracy, niedobór wykwa-

lifikowanych pracowników oraz ograniczona dostępność gruntów inwestycyjnych. Presja kosztowa, ograniczona podaż gruntów i wydłużające się procedury administracyjne w 2026 r. mocno wpłyną na tempo i skalę inwestycji. Branża nauczyła się działać w warunkach niepewności, ale wiele firm wciąż funkcjonuje „na bieżąco”, bez realnej przestrzeni na długoterminowe planowanie. Równolegle narasta presja po stronie wykonawczej. Deficyt wykwalifikowanych pracowników podbija stawki, więc koszt realizacji mkw. może wzrosnąć o kolejne kilka procent, szczególnie w dużych miastach. W takim otoczeniu przewagę zyskują firmy, które trzymają proces w ryzach, tj. skracają czas realizacji, pilnują logistyki materiałów i eliminują przestoje, bo to one najszybciej „zjadają” marżę przy pozornie stabilnych cenach. Dlatego w 2026 r. rozwiązania procesowe będą nie dodatkiem, tylko praktyczną odpowiedzią na presję kosztową.

”

Największą dynamikę wzrostu zanotowały materiały drewniane, w tym drewno konstrukcyjne i płyty OSB, których ceny wzrosły nawet o kilkanaście procent rok do roku.

REKLAMA

Miasteczko Julianów

ODKRYJ KAMERALNE OSIEDLE W PODWARSZAWSKIM JULIANOWIE.

- ŚWIETNIE SKOMUNIKOWANE, BLISKO LASU I LICZNYCH TERENÓW ZIELONYCH
- TUŻ OBOK NOWO BUDOWANEJ SZKOŁY PODSTAWOWEJ
- PLAC ZABAW I TEREN ZIELONY DLA MIESZKAŃCÓW
- W OKOLICY LICZNE SKLEPY I RESTAURACJE

GRUPA VICTORIA DOM

victoriadom.pl

Ceny mieszkań podążają „ręka w rękę” za wynagrodzeniami

W dyskusji o sytuacji na rynku mieszkaniowym często pada argument, że ceny mieszkań rosną szybciej niż pensje. Narracji tej przeczą jednak twarde dane. I nie chodzi tylko o kilka ostatnich kwartałów, w których wynagrodzenia rosły wyraźnie szybciej niż wyceny mieszkań. Podobne wyniki osiągniemy patrząc 5, 10 czy nawet 15 lat wstecz.



BARTOSZ TUREK,
analityk rynku nieruchomości

Już od co najmniej roku wynagrodzenia w Polsce rosną szybciej niż ceny mieszkań – sugerują dane GUS i NBP. Pod koniec 2025 r. za przeciętny metr kwadratowy mieszkania na największych rynkach trzeba będzie płacić o trochę ponad 3 proc. więcej niż rok wcześniej (indeks hedoniczny NBP dla 7 miast). W tym samym czasie ważone zatrudnieniem wynagrodzenia w przedsiębiorstwach wzrosły o 7,5 proc., co obliczyć można na podstawie danych publikowanych przez GUS.

Pensje wolniej,
a mieszkania szybciej?

Prognozy oraz napływające dane sugerują, że pensje w kolejnych kwartałach mogą rosnąć wolniej. Za to ożywienie popytu na mieszkania i trwające już od ponad roku ograniczanie skali nowych inwestycji powodują, że w coraz większej liczbie miast pojawiają się warunki sprzyjające przynajmniej skromnym wzrostom cen nieruchomości. Nie powinno być więc zaskoczeniem, gdyby w 2026 r. dynamika zmian cen mieszkań zaczęła co najmniej doganiać coraz wolniejszy wzrost wynagrodzeń.

Od lat ceny mieszkań mają
oparcie w poziomie pensji

Podobnie było też na przestrzeni ostatnich lat. Okresy, w których ceny mieszkań rosły szybciej niż wynagrodzenia przeplatały się z tymi, w których to pensje były

górną. To dzięki temu rynek mieszkaniowy utrzymuje mocne powiązanie z grubością portfeli Polaków. To dość rzadka specyfika w gronie krajów europejskich, w których w ostatnich latach przeważały sytuacje, w których wzrosty cen mieszkań wyraźnie przekraczały

skalę podwyżek płac. Co więcej, trudno uwierzyć, aby reguła ta była w Polsce przypadkowa – szczególnie, że utrzymuje się przez lata. Kuszące jest tu postawienie hipotezy, że rodacy po prostu nie lubią przepłacać za mieszkania. Znajduje to odzwierciedlenie w dużym zainteresowaniu informacjami na temat cen metra kwadratowego lokalu – czy to publikowanych w mediach czy padających w prywatnych dyskusjach rodaków.

Spójrzmy jednak na konkretne dane. W Polsce pod koniec 2025 roku za mieszkania trzeba było płacić o 29 proc. więcej niż 3 lata wcześniej – sugerują wcześniej wspomniane dane banku centralnego. W tym samym czasie bazując na danych urzędu statystycznego można oszacować przeciętne wynagrodzenie w przedsiębiorstwach wzrosło o prawie 32 proc.

Podwojeniu cen towarzyszyło
też podwojenie pensji

Gdybyśmy wydłużyli badany okres do 5 lat, to w tym czasie ceny mieszkań w dużych miastach wzrosły o 56 proc., a płace o prawie 63 proc. W ciągu 10 lat natomiast nieruchomości na badanych rynkach zdrożały o 124 proc., a pensje wzrosły o 115 proc.

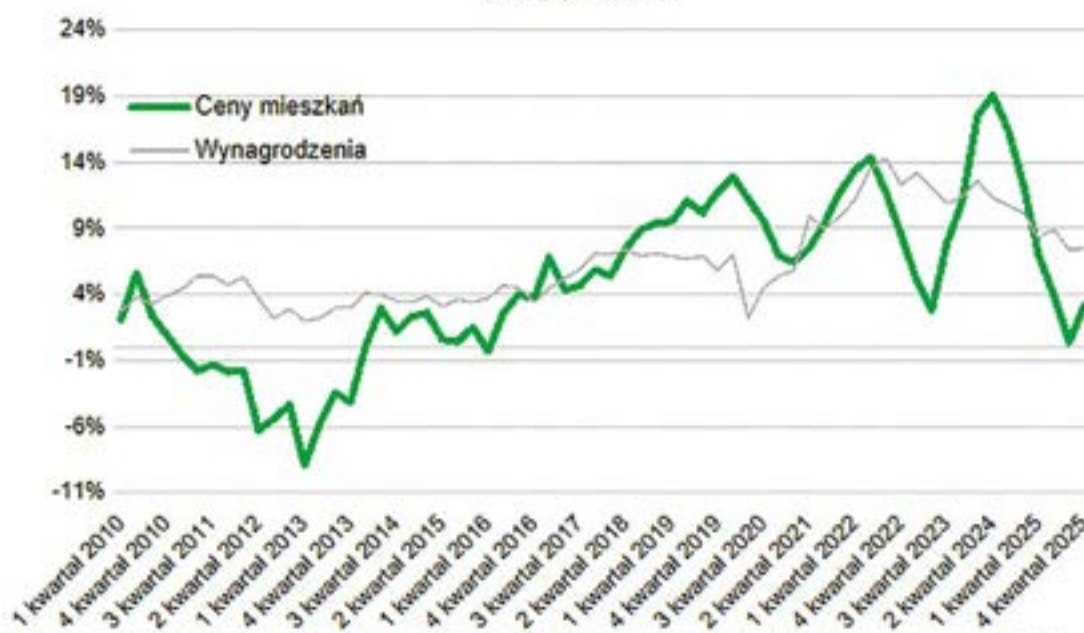
Na jeszcze bardziej namacalnych liczbach wygląda to tak, że pod

Zmiany cen mieszkań i wynagrodzeń w latach 2007-2025
(indeks 1 kw. 2015 = 100 pkt.)



Opracowanie własne na podstawie danych NBP (indeks hedoniczny cen mieszkań używanych dla 7 miast: Gdańsk, Gdynia, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław) i GUS. Dynamika wynagrodzeń oszacowana na podstawie danych o przeciętnym wynagrodzeniu w przedsiębiorstwach (ważone zatrudnieniem).

Zmiany cen mieszkań używanych (7 miast) na tle dynamiki wynagrodzeń
w przedsiębiorstwach
(w ujęciu r/r)



Opracowanie bartoszturek.pl na podstawie danych NBP (indeks hedoniczny cen mieszkań używanych dla 7 miast: Gdańsk, Gdynia, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław) i GUS. Dynamika wynagrodzeń oszacowana na podstawie danych o przeciętnym wynagrodzeniu w przedsiębiorstwach (ważone zatrudnieniem).

”

Pod koniec 2015 r. za metr kwadratowy mieszkania z rynku wtórnego w Warszawie trzeba było płacić 7,4 tys. zł. Ostatnie dane NBP mówią o tym, że stawka ta wzrosła do 16,8 tys. zł za metr.

koniec 2015 r. za metr kwadratowy mieszkania z rynku wtórnego w Warszawie trzeba było płacić 7,4 tys. zł. Ostatnie dane NBP mówią o tym, że stawka ta wzrosła do 16,8 tys. zł za metr. W międzyczasie przeciętne wynagrodzenie brutto w Warszawie wzrosło z trochę ponad 5 tys. zł w 2015 r. do około 13 tys. obecnie. Parytet pomiędzy cenami mieszkań i wynagrodzeniami został więc mniej więcej zachowany. Dostępne dane pozwalają też wykonać stosowne obliczenia dla okresu od końca 2010 r. do ostatniego kwartału 2025 r. I choć w tym czasie cena metra kwadratowego lokalu w dużym mieście wzrosła wg danych NBP o prawie 110 proc.

Budować poczucie bezpieczeństwa mieszkańców

Poczucie bezpieczeństwa zaczyna się od przewidywalności i nie chodzi tutaj wyłącznie o monitoring, ogrodzenia czy szlabany. O tym, czy na osiedlu czujemy się spokojnie, często decydują odpowiednia widoczność, oświetlenie i obecność innych ludzi w przestrzeniach wspólnych.

PAWEŁ KOPERSKI,
członek zarządu Q3D Concept

WITOLD PADLEWSKI,
członek zarządu Q3D Concept

Spokój ponad ceną

Otodom w swoim raporcie „Szczęśliwy Dom. Zróbmy sobie razem... szczęśliwe sąsiedztwo” z listopada 2025 r. zwraca uwagę, że 47 proc. Polaków przed przeprowadzką sprawdza poziom bezpieczeństwa w okolicy, a dla 43 proc. kluczowe jest bezpieczeństwo rozumiane jako zaufanie do sąsiadów.

Co więcej, „bezpieczna okolica” wyprzedza w deklaracjach nawet twarde argumenty zakupowe: dostępność sklepów i usług (41 proc.), cenę nieruchomości i koszty życia (37 proc.) oraz połączenia komunikacyjne (36 proc.). Bezpieczeństwo staje się dla kupujących jedną z kategorii pierwszego wyboru, równie ważną jak cena czy dojazd, i jest

rozumiane szerzej niż same zabezpieczenia techniczne. W praktyce chodzi o środowisko, które zmniejsza anonimowość i ułatwia naturalną, sąsiedzką uważność. Mowa np. o widocznych wejściach, dobrym oświetleniu, czytelnych ciągach pieszych i sensownie zaplanowanych miejscach wspólnych. To właśnie na etapie projektu da się realnie „zaprogramować” większy spokój mieszkańców, zanim pojawią się jakiegokolwiek systemy ochrony.

Projektowalne bezpieczeństwo

Projektowanie osiedla i budynku to w dużej mierze praca nad stworzeniem środowiska, w którym mieszkańcy będą mieć poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji. Jeśli przestrzeń wspólna jest czytelna i faktycznie używana, to anonimowość

maleje, a poczucie spokoju rośnie. Dopiero wtedy konkretne rozwiązania architektoniczne mają szansę zadziałać. Mechanizmy zwiększające bezpieczeństwo powinny wynikać z projektu osiedla, a nie być sztucznie „doklejane” na samym końcu w postaci barier, nakazów i zakazów. Coraz częściej odchodzi się więc od grodzenia na rzecz układów bardziej otwartych, które nie odcinają ludzi od miasta. Kluczowe jest również tworzenie miejsc wspólnych, które realnie działają. Takich, gdzie można usiąść, spotkać sąsiada, zostawić dziecko na placu zabaw w zasięgu wzroku, czy przejść bezpieczną i jasną trasą do klatki schodowej. W nowej architekturze ważną rolę odgrywają też tzw. przestrzenie hybrydowe, łączące funkcje społeczne i indywidualne – od klubów

sąsiedzkich po niewielkie ogrody na terenie osiedla. To one utrzymują „życie” w przestrzeni między budynkami. Tego typu elementy przestają być traktowane jak bonus, a stają się integralną częścią inwestycji, bo wpływają na satysfakcję i długofalową atrakcyjność miejsca. W konsekwencji bezpieczeństwo jest poniekąd „efektem ubocznym” dobrego projektowania, połączeniem czytelności, światła, widoczności i przestrzeni, która zachęca do obecności. Poczucie bezpieczeństwa nie wynika z pojedynczych zabezpieczeń, lecz z przemyślanego układu całej przestrzeni osiedla. Gdy jest ona czytelna, dobrze użytkowana i sprzyja relacjom, mieszkańcy po prostu czują się pewniej. A to w długim horyzoncie staje się równie ważne jak metraż czy lokalizacja.

PRS coraz ważniejszy dla rynku mieszkań

Segment instytucjonalnego najmu mieszkań (PRS) wyraźnie umacnia swoją pozycję w Polsce. Rośnie liczba dostępnych lokali, zwiększa się aktywność inwestorów, a rynek stopniowo dojrzewa, przechodząc z fazy dynamicznego wzrostu do etapu bardziej stabilnego rozwoju – wynika z raportu BNP Paribas Real Estate Poland za II połowę 2025 r.

Silny wzrost i stabilne fundamenty
Ostatnie lata przyniosły wyraźne przyspieszenie rozwoju rynku PRS. W 2025 r. oddano do użytku 5,8 tys. mieszkań, co jest jednym z najlepszych wyników w historii tego segmentu.

Równolegle rośnie zainteresowanie najmem, co jest konsekwencją ograniczonej dostępności mieszkań na własność. W porównaniu z okresem niskich stóp procentowych i funkcjonowania programu „Bezpieczny Kredyt” zakup nieruchomości stał się trudniejszy, co kieruje część popytu w stronę najmu.

– Atrakcyjność segmentu PRS opiera się na stabilnych fundamentach rynkowych, w tym utrzymującym się silnym popycie na mieszkania na wynajem, długoterminowych trendach demograficznych oraz rosnącej preferencji dla elastycznych form zamieszkania w porównaniu z własnością mieszkaniową. W średnim horyzoncie czasowym segment mieszkaniowy powinien pozostać jednym z kluczowych obszarów rynku nieruchomości – podkreśla Arkadiusz Bie-

lecki, dyrektor Działu Wycen, BNP Paribas Real Estate Poland.

Metropolie wciąż na czele

Największe zasoby mieszkań w formule PRS pozostają skoncentrowane w głównych ośrodkach miejskich. Warszawa odpowiada za 32 proc. rynku, Kraków za 19 proc., a Wrocław za 16 proc.

Wśród największych projektów oddanych do użytkowania w 2025 r. znalazły się inwestycje w Krakowie, Katowicach, Warszawie i Poznaniu, z których każda obejmowała kilkadziesiąt mieszkań.

Największym graczem pozostaje Resi4Rent, posiadający jedną piątą rynku, natomiast Fundusz Sektora Mieszkań dla Rozwoju kontroluje kolejne 16 proc.

Regiony coraz ważniejsze

Choć największe miasta nadal dominują, wyraźnie rośnie znaczenie rynków regionalnych. W latach 2026-2027 planowane jest oddanie około 5 tys. nowych mieszkań, przy czym największa część inwestycji powstanie poza Warszawą.



Najwięcej nowych lokali ma pojawić się we Wrocławiu oraz w Trójmieście, co pokazuje przesunięcie aktywności inwestorów w kierunku innych dużych ośrodków.

Wśród największych planowanych inwestycji znajdują się projekty we Wrocławiu, Gdańsku oraz Warszawie realizowane przez największych graczy rynkowych.

Czynsze: stolica najdroższa

Warszawa pozostaje najdroższym rynkiem najmu instytucjonalnego. W przypadku mieszkań jednopokojowych czynsze sięgają od 2800 do 3900 zł miesięcznie.

W innych dużych miastach poziom cen jest niższy – w Trójmieście, Wrocławiu i Krakowie czynsze są bardziej zróżnicowane i zauważalnie niższe niż w stolicy.

Różnice cenowe sprzyjają rozwo-

jowi inwestycji poza Warszawą, gdzie niższe koszty wejścia mogą iść w parze ze stabilnym popytem.

Kapitał nadal napływa

Rok 2025 przyniósł również wysoką aktywność inwestycyjną. Wartość transakcji w sektorze PRS i prywatnych akademików przekroczyła poziom z poprzedniego roku, a sama druga połowa roku przyniosła inwestycje o wartości 108 mln euro.

Na rynku pojawiło się kilka dużych transakcji, w tym przejęcia projektów mieszkaniowych w Warszawie i Gdańsku przez znaczących inwestorów.

– Atrakcyjność sektora wynika z relatywnie wysokich stóp zwrotu na poziomie 5,5 – 6,5 proc., mimo utrzymującej się ograniczonej skali aktywności inwestycyjnej. Jednocześnie dalsza ekspansja sek-

tora napotyka istotne ograniczenia, w tym niepewność regulacyjną, ryzyko walutowe oraz wysokie koszty gruntów i finansowania – podkreśla Karolina Wojciechowska, dyrektorka Działu Rynków Kapitałowych, BNP Paribas Real Estate Poland.

Polska nadal krajem właścicieli

Mimo rozwoju rynku najmu Polska wciąż pozostaje krajem, w którym dominuje własność mieszkań. Aż 87 proc. mieszkańców mieszka we własnych lokalach, a tylko 13 proc. korzysta z najmu.

Jednak w dłuższej perspektywie udział najmu będzie rosnąć. Wpływ na to mają m.in. zmiany stylu życia, większa mobilność zawodowa oraz wysokie koszty kredytów hipotecznych.

Polexit a rynek mieszkań. Czy grozi nam krach?

„Co stanie się z rynkiem mieszkań po polexicie, o ile ten nastąpi? Jedna lekcja z 2004 r. może powiedzieć o przyszłości bardzo dużo” – pisze ekspert portalu RynekPierwotny.pl.

Debata o wyjściu Polski z Unii Europejskiej wraca coraz częściej i może stać się jednym z kluczowych tematów kampanii wyborczej w 2027 r. W dyskusji dominują skrajności: od wizji katastrofy po przekonanie, że nic istotnego by się nie zmieniło.

– Tymczasem rzeczywistość, zwłaszcza w kontekście rynku mieszkaniowego, jest znacznie bardziej złożona – uważa Jarosław Jędrzyński z portalu RynekPierwotny.pl.

Najpierw kredyty i zaufanie

Już sama perspektywa polexitu mogłaby pogorszyć warunki finansowania. Wyższe ryzyko oznacza droższy pieniądz, bardziej ostrożne banki i spadek dostępności kredytów.

Efekt? Mniej kupujących, mniej transakcji i wolniejszy rynek. Niekoniecznie natychmiastowy spadek cen, ale wyraźne hamowanie.

– Sam sygnał, że kraj może opuścić największy blok gospodarczy świata, zmienia sposób oceny ryzyka – podkreśla ekspert.

Kluczowe są dochody

W dłuższej perspektywie decydujące byłoby tempo wzrostu gospodarki. Słabszy eksport i mniejszy napływ inwestycji oznaczałyby wolniejszy wzrost płac.

A to właśnie dochody – nie ceny mieszkań – decydują o tym, czy Polacy mogą pozwolić sobie na zakup. Mniej inwestycji, większe różnice Polexit oznaczałby także ograniczenie funduszy unijnych. To szczególnie uderzyłoby w mniej-

sze miasta i regiony rozwijające się dzięki inwestycjom publicznym. W efekcie różnice regionalne mogłyby znów zacząć rosnąć.

Deweloperzy hamują

Słabszy popyt i większa niepewność to mniej nowych inwestycji. Firmy ograniczałyby projekty i działały ostrożniej.

– Jednak tu nie ma prostej prognozy, bo przyszłość może nas zaskoczyć – mówi ekspert portala

RynekPierwotny.pl. – Polexit może też (ale wcale nie musi, bo widać to po UK) oznaczać wyjście Polski z systemu EU-ETS (uprawnienia CO₂), co akurat mogłoby skutkować wręcz odwrotnie zmniejszeniem kosztów np. produkcji energii czy materiałów budowlanych.

Lekcja z UE i Brexitu

Wejście Polski do UE w 2004 r. wywołało boom mieszkaniowy – głównie dzięki zmianie oczekiwań i napływowi kapitału.

Polexit mógłby zadziałać odwrotnie – nie jako nagły krach, lecz stopniowe osłabienie rynku. Doświadczenia Wielkiej Brytanii pokazują, że rynek nieruchomości nie musi się załamać, by odczuć skutki takich zmian. Wystarczy osłabienie fundamentów gospodarki.

Co to oznacza dla Polaków?

Najbardziej realistyczny scenariusz to trudniejszy dostęp do

kredytów, wolniejszy wzrost dochodów, mniej nowych mieszkań i większe różnice między regionami.

– Deweloperzy musieliby dostosować się do słabszego popytu i trudniejszego dostępu do finansowania. To oznaczałoby ograniczenie liczby nowych inwestycji, a w wielu przypadkach także wstrzymanie projektów na wczesnym etapie – twierdzi ekspert portalu RynekPierwotny.pl.

Polexit nie musi oznaczać krachu cen mieszkań. Bardziej prawdopodobne jest coś innego – rynek stanie się po prostu trudniejszy dla zwykłego Polaka. – Brexit nie zniszczył rynku mieszkań w Wielkiej Brytanii, ale osłabił fundamenty gospodarki, od których ten rynek zależy. W przypadku Polski efekt podobnego procesu mógłby być jeszcze silniejszy – podsumowuje Jarosław Jędrzyński.



Polexit nie musi oznaczać krachu cen mieszkań. Bardziej prawdopodobne jest coś innego – rynek stanie się po prostu trudniejszy dla zwykłego Polaka.

REKLAMA



Trzy kierunki. Jeden fundament - zaufanie.

 TUTAJ BUNSCHA

KRAKÓW



 Apartamenty Dębowa

ŁÓDŹ



 Moja Skawina

SKAWINA



tel.: +48 667 502 407 | e-mail: office@epolholding.com | www.epolholding.pl