



Raport „Inwestycja Roku 2026” to przegląd najbardziej inspirujących i prestiżowych projektów, które wyznaczają kierunki rozwoju polskiego rynku nieruchomości. Wyróżniamy inwestycje, które łączą wysoką jakość architektury i wykonania z innowacyjnością, funkcjonalnością oraz odpowiedzialnym podejściem do środo-

wiska i przestrzeni miejskiej. Tegoroczna edycja obejmuje cztery kluczowe kategorie: Inwestycje Premium, Inwestycje Ekologiczne, Mixed-Use oraz Inwestycje Mieszkaniowe. Każda z nich prezentuje realizacje odpowiadające na współczesne potrzeby mieszkańców, inwestorów i miast, wyznaczając standardy dla całej branży.

Raport uzupełniają komentarze uznanych ekspertów reprezentujących różne segmenty rynku nieruchomości. Ich analizy i prognozy pozwalają spojrzeć na prezentowane inwestycje w szerszym kontekście oraz wskazują najważniejsze trendy, które będą kształtować rynek w nadchodzących latach.

Kategoria: **INWESTYCJE PREMIUM**
Inwestycja: ANTRACYT – GDAŃSK OLIWA
Inwestor: MODERNA HOLDING

Antracyt to kameralna inwestycja Moderna Holding w sercu gdańskiej Oliwy – uchodzącej za jedną z najbardziej pożądaných dzielnic do życia i cenionej za historyczny charakter, zielen i rozwiniętą infrastrukturę. Antracyt powstał w bezpośrednim sąsiedztwie lasów oliwskich – codzienny kontakt z naturą nie jest tu luksusem, lecz naturalnym elementem życia. Pięciokondygnacyjny budynek wykończony został unikatową, ciemną cegłą Vandersanden – nawiązującą do tytułowego antracytu. Projekt wyróżniają przestronne mieszka-

nia z wysokimi pomieszczeniami, dużymi przeszkleniami, tarasami i loggiami. O wysokim standardzie świadczą m.in. naturalny kamień i drewno w strefach wejściowych, cichobieżne windy oraz rozwiązania zwiększające komfort akustyczny mieszkań. Lokalizacja zapewnia dostęp do Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego, Parku Oliwskiego, Uniwersytetu Gdańskiego i centrum biznesowego Olivia Centre. Za jakość architektury, wykonania i spójność całego projektu Antracyt otrzymał szereg nagród, m.in. European Property Award.

Inwestycja: LIBERTY TOWER
Inwestor: RESI CAPITAL BY CAVATINA

Liberty Tower od Resi Capital by Cavatina to 140-metrowa, 43-kondygnacyjna wieża przy ul. Grzybowskiej 54. I pierwszy wysokościowiec mieszkaniowy w standardzie premium w ścisłym centrum stolicy od niemal dekady. 587 prestiżowych apartamentów, od inteligentnie zaprojektowanych kompaktowych lokali z wydzieloną sypialnią, po ponad 100-metrowe penthouse'y, z panoramą rozciągającą się od Pałacu Kultury po wstęgę Wisły. Architektura Liberty Tower to odpowiedź na wyjątkowe wyzwanie: budować wysoko, w gęstej tkance centrum, nie odbierając światła sąsiadom.

Trzy wieloboczne segmenty wieży, precyzyjnie obrócone względem siebie, to efekt obliczeń nasłonecznienia prowadzonych z dokładnością do minuty. Pełna aluminiowo-szklana ściana kurtynowa i uchylne panele wentylacyjne na każdym piętrze – rozwiązanie przeniesione wprost z biurowców klasy A – sprawiają, że świeże powietrze jest dostępne niezależnie od wysokości. Ekskluzywna kondygnacja well-being (500 m²) z jacuzzi, saunami, siłownią TechnoGym, salą kinową, salonem cygarowym i całodobowym concierge dopełnia całości inwestycji, która nie szuka kompromisów.


Inwestycja: WIŚLANE TARASY 2.0
Inwestor: GRUPA INTER-BUD

Wiślane Tarasy 2.0 to flagowa inwestycja premium Grupy INTER-BUD i jeden z najbardziej prestiżowych kompleksów mieszkaniowych w Krakowie. Zlokalizowana nad Wisłą, w sąsiedztwie centrum miasta, wyróżnia się ponadczasową architekturą, wysokim standardem wykonania oraz bogatą ofertą udogodnień dla mieszkańców. W ostatnim etapie powstaje budynek C z apartamentami o powierzchniach od 26 do 110 m². Osiedle oferuje m.in. reprezentacyjne lobby, całodobową ochronę i monitoring, tężnię solankową,

fontannę z ogrodem wertykalnym, nowoczesne place zabaw oraz zielone strefy wypoczynku. Integralną częścią inwestycji jest rewitalizacja zabytkowej hali Zieloniewskiego, w której powstanie klub sportowy z 25-metrowym basenem, strefą fitness, saunami i jacuzzi oraz lokale usługowe. Wiślane Tarasy 2.0 to połączenie prestiżowej lokalizacji, nowoczesnej architektury, komfortu i wyjątkowych rozwiązań urbanistycznych, które wyznaczają standard współczesnego budownictwa mieszkaniowego.

CHRONOS

APARTAMENTY

moderna

WARSZAWA, ALEJA SOLIDARNOŚCI 153

GDZIE CZAS SPOTYKA PRZESTRZEŃ

Chronos to nowoczesna interpretacja miejskiego stylu życia.
Zamieszkać na Woli, zatrzymać czas na własnych warunkach.

moderna
Superior living

T: +48 222 903 309
MODERNA.PL

TOWAROWA²²

Kwartal miejskich doświadczeń

Życie, praca, przyjemności

Trzy funkcje, jeden adres z charakterem. Towarowa22 to kwartał miejskiej energii w samym sercu Woli, zaprojektowany tak, by pomieścić całe spektrum codzienności: od życia prywatnego, przez pracę, po miejskie doświadczenia. Powstaje w miejscu, które przez dekady współtworzyło krajobraz słów i obrazów – drukując książki, plakaty, manifesty i wspomnienia. Dziś ta historia zyskuje nową formę – bardziej otwartą, bardziej wielowymiarową, bardziej Twoją.



Vibrant urban quarter: *Life, work, delights*

Three dimensions, one distinctive address. Towarowa22 is a vibrant urban quarter in the heart of Wola, designed to capture the whole rhythm of daily life: from private living and professional pursuits to the pleasures of city experiences. This is a place with a rich history. For decades, it shaped the visual and literary landscape of Warsaw, printing books, posters, manifestos, and memories. Today, that legacy takes on a new form: more open, layered, and personal.



ODKRYJ ADRES
O NIEZWYKŁEJ HISTORII:
DISCOVER AN ADDRESS
WITH A CAPTIVATING STORY:
TOWAROWA22.PL

Kwartal miejskich doświadczeń tworzony przez:
Vibrant urban quarter created by:





Finalista międzynarodowej nagrody
w kategorii „Best Mega Development” 2025
International Award Finalist: “Best Mega
Development” 2025

Ilustracja przedstawia Ogrody Towarowa. Jest to ilustracja pogładowa – szczegółowy projekt może docelowo ulec zmianie.
Visualisation of Ogrody Towarowa. This is a conceptual visualization – the detailed design is subject to change.

Kategoria: **INWESTYCJE EKOLOGICZNE**
Inwestycja: ROBYG
Inwestor: RYTM MOKOTOWA

Jedna z ciekawszych inwestycji ROBYG – Rytm Mokotowa – usytuowana jest w malowniczym zakątku Mokotowa, u zbiegu ulic Antoniewskiej i Piramowicza. Mieszkańcy mają do dyspozycji nowoczesne, otoczone zielenią, osiedle w wysokim standardzie, bogate w wiele udogodnień i innowacji wspierających ochronę środowiska. Na osiedlu dostępne są stacje ładowania samochodów elektrycznych i stojaki na rowery. Do dyspozycji mieszkańców są również strefa

fitness, pokój jogi, place zabaw dla dzieci i klub malucha. Znajduje się tu mnóstwo udogodnień i rozwiązań wspierających ochronę środowiska – takich, jak np. fotowoltaika, ogrody deszczowe, ściany antysmogowe, oświetlenie LED, czy windy z możliwością odzyskiwania energii elektrycznej. ROBYG po raz kolejny odkrywa nową dzielnicę Warszawy i nadaje rytm miastu – w miejscu świetnie skomunikowanym z każdą częścią miasta, a jednocześnie gwarantującym bliskość natury.

Inwestycja: SCALA HISTORY – GDAŃSK
Inwestor: MODERNA HOLDING / URBAN PARTNERS

Scala History to rewitalizacja Czerwonych Koszar w Gdańsku, realizowana przez Moderna Holding we współpracy z Urban Partners, z wdrożeniem zaawansowanych standardów ESG. Inwestycja obejmuje adaptację historycznej substancji oraz jej uzupełnienie nową zabudową, tworząc spójny kompleks o funkcji mieszkaniowej i usługowej (PRS/serviced living) funkcjonujący dziś pod marką Noli Gdansk Old Town. W projekcie zastosowano rozwiązania redukujące zużycie energii i emisję, w tym system geotermalny oparty na ok. 13 km odwiertów, pompy ciepła, instalacje fotowoltaiczne oraz centralne zarządzanie

budynkiem w systemie BMS. W trosce o środowisko zastosowano materiały o minimalnym śladzie węglowym, potwierdzone środowiskowymi deklaracjami EPD. Zoptymalizowano też transport, dostawy, wywóz odpadów i wiele innych elementów wpływających na ograniczenie emisji zarówno operacyjnego, jak i wbudowanego śladu węglowego. Scala History dziś jest punktem odniesienia dla całej branży: pionierska rewitalizacja przywróciła zabytkowy obiekt do życia zgodnie z rygorystycznymi standardami zrównoważonego rozwoju, potwierdzonymi certyfikatem BREEAM

Kategoria: **MIXED-USE**
Inwestycja: TOWAROWA22
Inwestor: AFI POLAND, ECHO INVESTMENT, ARCHICOM COLLECTION

Towarowa22 to pierwszy w Polsce superkwartał i nowa część centrum Warszawy, łącząca komfortowe biura, apartamenty premium, handel, gastronomię, usługi oraz zieloną przestrzeń publiczną. To miejsce zaprojektowane z myślą o ludziach – tętniące życiem przez cały dzień i dające oddech, kiedy najbardziej go potrzebują. Towarowa22 odpowiada na oczekiwania firm, które szukają lokalizacji sprzyjającej rozwojowi biznesu, oraz osób chcących

zamieszkać lub zainwestować w jednym z najbardziej perspektywicznych adresów w Warszawie. Spójna wizja, najwyższej klasy architektura, wyjątkowa jakość przestrzeni wspólnych, otwarte ogrody i place oraz doskonała komunikacja tworzą środowisko, w którym można pracować, mieszkać i spędzać czas bez kompromisów. Towarowa22 – przestrzeń dla wymagających klientów, którzy cenią wielkomiejską jakość oraz ponadczasową wartość.

Liberty Tower: pierwszy od niemal dekady wysokościowiec premium w centrum Warszawy

Resi Capital by Cavatina stawia 140-metrową wieżę mieszkalną przy Grzybowskiej 54. To nie kolejna inwestycja w stolicy – to sygnał, że polski rynek nieruchomości premium dojrzał do produktu, który dotąd był zarezerwowany dla Londynu, Nowego Jorku czy Dubaju.

Luka rynkowa warta miliardy

Warszawa od niemal dekady nie miała nowego wysokościowca mieszkalnego w standardzie premium w ścisłym centrum. Ten rynek – rozwinęty i głęboki w zachodnich metropoliach – w Polsce przez lata pozostawał niezagospodarowany. Nie dlatego, że brakowało kapitału ani kupujących. Brakowało odwagi i kompetencji, by zbudować budynek, który faktycznie spełni wyśrubowane oczekiwania klientów segmentu ultra-premium. Resi Capital by Cavatina, deweloperski oddział Cavatina Group – firmy z udokumentowanym doświadczeniem w realizacji biurowców klasy A – podjął to wyzwanie. Efektem jest Liberty Tower: 43 kondygnacje, 140 metrów wysokości, 587 apartamentów przy ul. Grzybowskiej 54 na Woli. Budynek plasuje się wśród trzech najwyższych budynków mieszkalnych w stolicy i jest pierwszym od lat projektem, który kompleksowo odpowiada na potrzeby zaможnych nabywców szukających życia w centrum – nie na jego obrzeżach.

Produkt, którego nie było

Kluczową decyzją projektową było połączenie skali z różno-

rodnością metrażu. Realizacje tego typu mieszczą zazwyczaj połowę zaplanowanej tu liczby lokali – Liberty Tower oferuje ich 587, od kompaktowych apartamentów z wydzieloną strefą sypialną po ponad 100-metrowe penthouse'y. To świadoma odpowiedź na segmentację popytu: rynek premium nie jest jednorodny.

„Nasi klienci szukają w centrum alternatywy dla hoteli, miejsca na pobyty biznesowe. Często mieszkają pod miastem, a na weekend przyjeżdżają do Warszawy, by skorzystać z oferty kulturalnej stolicy i spotkać się z przyjaciółmi” – wyjaśnia Anna Łagowska-Cioch, wiceprezes Resi Capital by Cavatina. Mniejsze lokale w wieżowcu premium to nie kompromis – to instrument. Dla jednych lokata kapitału, dla innych baza wypadowa, dla kolejnych stały adres w centrum świata, który najszybciej rośnie w Polsce.

Zainteresowanie rynku potwierdzają twarde dane: budynek ma już ponad sto sprzedanych apartamentów, pierwsze rezerwacje pojawiły się jeszcze przed wydaniem pozwolenia na budowę. Pozwolenie zostało udzielone na początku 2026 roku.

Architektura jako argument inwestycyjny

Projekt architektoniczny Liberty Tower powstał w wewnętrznym Dziale Projektowania Cavatina Group pod kierownictwem arch. Piotra Jasińskiego. Bryła budynku – trzy wieloboczne segmenty osadzone jeden na drugim i wzajemnie obrócone – nie jest efektem stylistycznej decyzji. Jest odpowiedzią na jedno z najtrudniejszych wyzwań projektowych: budować wysoko w gęstej zabudowie mieszkaniowej centrum, nie naruszając przepisów o minimalnym nasłonecznieniu sąsiednich lokali. Architekci prowadzili obliczenia dla każdego okna każdego sąsiedniego budynku, z dokładnością do minuty.

Spektakularnym efektem ubocznym tych wyliczeń jest sylwetka, która zmienia się w zależności od kąta obserwacji – dynamiczna, rozpoznawalna, trudna do zignorowania w panoramie Woli. Wieloboczne podstawy segmentów sprawiają, że każda ściana inaczej łapie światło, budynek wygląda inaczej ze skrzyżowania Żelaznej i Grzybowskiej, inaczej z oddalonych kamienic, inaczej z wyższych pięter okolicznych budynków.

Elewacja to pełna aluminiowo-szklana ściana kurtynowa – standard dotąd zarezerwowany dla biurowców klasy A – zapewniająca każdemu mieszkaniu maksymalne doświetlenie i nieograniczony dostęp do widoku. Powyżej 55. metra, gdzie prawo budowlane zabrania otwieranych okien i balkonów, Cavatina zastosowała rozwiązanie z własnych projektów biurowych: pionowe perforowane pasy w elewacji skrywają wąskie, uchylne panele wentylacyjne. Mieszkaniec może otworzyć okno na 40. piętrze. To jedno z pierwszych takich zastosowań w polskim wysokościowym budownictwie mieszkaniowym.

Well-being jako infrastruktura

Pierwsza kondygnacja Liberty Tower to 500 metrów kwadratowych przestrzeni rekreacyjnej dostępnej wyłącznie dla mieszkańców. Strefa SPA z trzema rodzajami saun, jacuzzi i tężniami solankowymi, siłownia z profesjonalnym sprzętem TechnoGym, sala masażu, sala kinowa z projektorem, salon cygarowy – business lounge z biurkami i aneksem kuchennym, galeria sztuki, całonocowy koncert z nowoczesnym systemem rezerwacji. Tej klasy zaplecze, w tej skali, nie oferuje żadna inna inwestycja mieszkaniowa w Warszawie. Przestrzenie wspólne były projektowane jako pełnoprawne doświadczenie architektoniczne – nie funkcjonalny dodatek, lecz element wartości nieruchomości. Pięciokondygnacyjny garaż podziemny mieści 267 miejsc, z czego połowa przygotowana jest na ładowanie pojazdów elektrycznych. Liczba stojaków rowerowych równa się liczbie apartamentów, zapewniona jest pełna dostępność dla osób z niepełnosprawnościami i obsługa koncertów.

Lokalizacja jako przewaga

Ul. Grzybowska 54 to adres na styku Woli i Śródmieścia – dzielnicy, która w ciągu ostatniej dekady przeszła transformację bez precedensu. Browary Warszawskie, Fabryka Norblina, nowoczesne centra biurowe, szkoły, przedszkola, tereny zielone w bezpośrednim sąsiedztwie. Spacerem – Ogród Saski, Ogród Krasińskich, POLIN, Teatr Narodowy. Do Dworca Centralnego – 5–7 minut, na lotnisko – 30. Il linia metra zapewnia szybkie połączenie z resztą miasta.

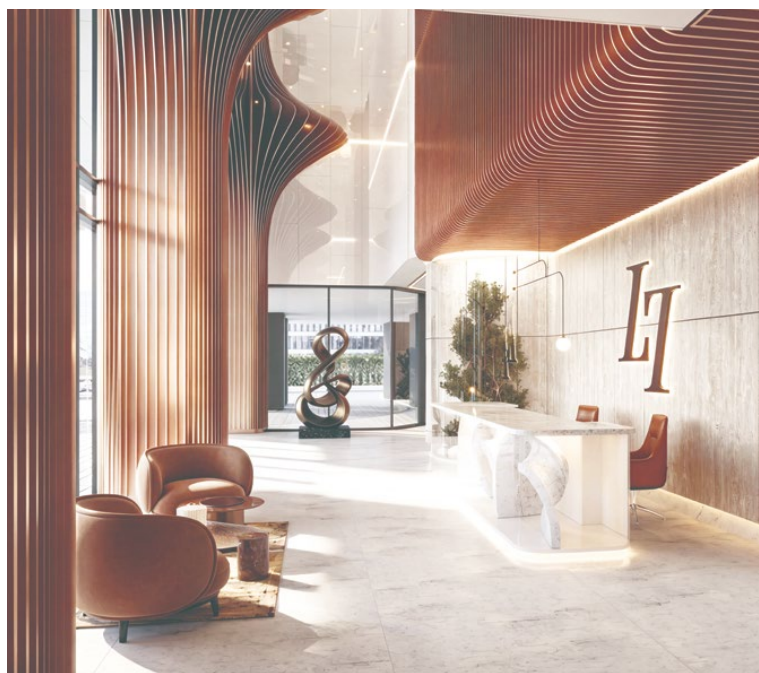
To otoczenie, którego nie oferują okolice pl. Defilad ani tradycyjne adresy premium Śródmieścia. Wola to dziś warszawski Manhattan – i Liberty Tower zajmuje w nim miejsce, na które projekt był szykowany od pierwszego szkicu.



Strategia i perspektywa

Liberty Tower wpisuje się w szerszą strategię Resi Capital by Cavatina, zakładającą wprowadzanie do polskich miast kolejnej generacji wysokościowych budynków mieszkalnych w standardzie premium. Równolegle deweloper realizuje we Wrocławiu projekt Quorum Tower – 137-metrowy wieżowiec nad Odrą ze strefą wellness i kortami do padła.

Oba projekty wypełniają tę samą niszę: życie w wieżowcu, w centrum, bez kompromisów w zakresie infrastruktury rekreacyjnej. Model, który w dojrzałych rynkach nieruchomości funkcjonuje od lat, w Polsce dopiero zyskuje swoją pierwszą reprezentację na taką skalę. Dla inwestorów to sygnał: kierunek jest wyznaczony, a popyt – jak pokazują wyniki przedsprzedaży Liberty Tower – realny.



Kategoria: **INWESTYCJE MIESZKANIOWE**Inwestycja: **MIASTECZKO JULIANÓW**
Inwestor: **VICTORIA DOM**

Miasteczko Julianów to nowe, kameralne osiedle stworzone z myślą o osobach, które chcą połączyć spokój życia blisko natury z wygodnym dostępem do miejskiej infrastruktury. To miejsce dla tych, którzy cenią ciszę i komfort, nie rezygnując z codziennych udogodnień – sklepów, punktów usługowych, restauracji czy placówek edukacyjnych. Lokalizacja osiedla pozwala korzystać z uroków okolicy i aktywnie spędzać czas. Załedwie kilka minut spaceru dzieli mieszkańców od licznych sklepów, restauracji oraz planowanej nowej szkoły podstawowej z biblioteką, boiskami i placem zabaw. Codzienne dojazdy ułatwia

przystanek autobusowy zlokalizowany tuż przy osiedlu, a pobliska stacja PKP w Piasecznie zapewnia szybkie i wygodne połączenie z centrum Warszawy. Osiedle wyróżnia się niską, kameralną zabudową oraz funkcjonalnie zaprojektowanymi mieszkaniami z ogródkami, balkonami lub tarasami. Komfort mieszkańców podnoszą komórki lokatorskie, stojaki rowerowe, garaż podziemny oraz ogólnodostępne miejsca postojowe. Na terenie inwestycji powstaną także zielone przestrzenie wspólne i place zabaw, tworzące przyjazne miejsce do wypoczynku, rekreacji i integracji sąsiedzkiej.

Inwestycja: **WAWERGO 2.0**
Inwestor: **ACATOM**

WawerGo 2.0 to inwestycja, która doskonale odpowiada na potrzeby współczesnych mieszkańców poszukujących komfortowej przestrzeni do życia, łączącej wygodę miasta z bliskością natury. Kameralne, trzypiętrowe budynki z windami oferują funkcjonalnie zaprojektowane mieszkania z ogródkami, balkonami lub tarasami, zapewniając wygodę na każdym etapie życia. Na terenie osiedla znajdują się plac zabaw oraz strefa relaksu i wypoczynku. Całość otaczają rozległe tereny zielone, które podkreślają wyjątkowy charakter lokalizacji

w warszawskim Wawrze skąd szybki dojazd do centrum Warszawy zarówno koleją SKM, jak i dzięki dogodnemu połączeniu z Południową Obwodnicą Warszawy jest dodatkowym atutem. Nowoczesne rozwiązania, takie jak inteligentne zamki, garaże podziemne i boksy rowerowe, podnoszą komfort codziennego życia. WawerGo 2.0 to inwestycja, która harmonijnie łączy wysoką jakość architektury, funkcjonalność i doskonałą lokalizację, dlatego zasłużyła na tytuł Inwestycji Roku 2026 Gazety Finansowej i Home & Market.



ZAPOWIEDŹ RAPORTU

Na przełomie lipca i sierpnia na łamach tygodnika Gazeta Finansowa i www.gf24.pl opublikujemy raport

**LIDERZY TSL**

Wydanie wzbogaci Ranking firm TSL

Zapraszamy do współpracy i promocji na łamach tego wydania.

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

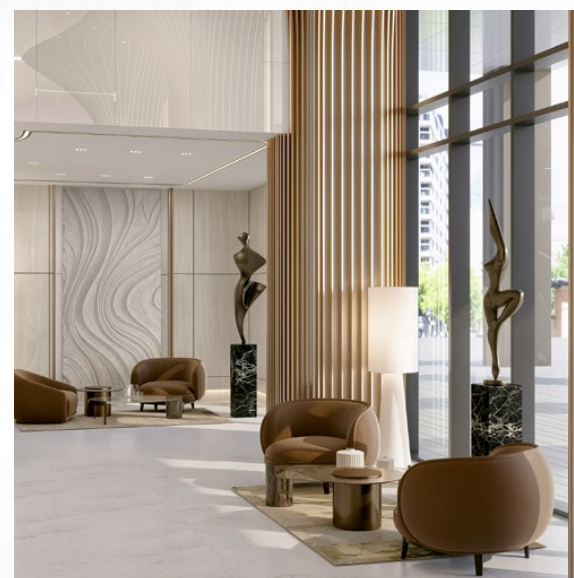


LT

LIBERTY TOWER

GRZYBOWSKA 54

Więcej niż adres



SALA KINOWA

SALON CYGAROWY

KAMERALNE SPA

PRYWATNA SIŁOWNIA

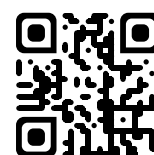
STREFA WELLNESS

CONCIERGE W LOBBY

SALON SPRZEDAŻY

ul. Chmielna 89 Warszawa

739 105 158



Transakcje inwestycyjne w sektorze nieruchomości komercyjnych

Rezultaty polskiego rynku nieruchomości komercyjnych po pierwszych pięciu miesiącach 2026 r. były bardzo imponujące. Łączny wolumen transakcji wyniósł około 2,3 mld euro (na podstawie szacunków dla ogłoszonych transakcji), które zostały zrealizowane w około 50 transakcjach. Sam maj 2026 r. wygenerował około 1,1 mld euro, co oznacza dwukrotność wartości odnotowanej w pierwszych czterech miesiącach bieżącego roku. Taki wynik potwierdza świetną kondycję oraz wysoką dynamikę krajowego rynku.

Wysoki wynik majowy wynika głównie z dwóch transakcji, finalizacji przełomowej transakcji w sektorze najmu instytucjonalnego (PRS), przekraczającej 560 mln euro, obejmującej sprzedaż 18 aktywów przez Resi4Rent do Vantage Development, jak również zamknięcia transakcji portfelowej w segmencie magazynowym, w której Ares Management przejął 5 nieruchomości SIM w portfolio o wartości przekraczającej 200 mln euro.

Co istotne, w ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2026 r. każdy z czterech kluczowych segmentów rynku odnotował przynajmniej jedną transakcję powyżej 100 mln euro. W efekcie średnia wartość pojedynczej transakcji znacząco wzrosła, mimo niższej płynności niż w analogicznym okresie 2025 r.

Magazyny liderem rynku

W I kwartale 2026 r. sektor magazynowy odpowiadał za największy udział w rynku (44 proc.) pod względem wolumenu. Po pięciu miesiącach pozostał na pierwszym miejscu z wynikiem szacowanym na ponad 700 mln euro. Rezultat ten to przede wszystkim efekt dwóch dużych transakcji portfelowych: sprzedaży portfela Raben do WP Carey w formule „sale and leaseback” oraz wspomnianego przejęcia portfela SIM przez Ares Management. Transakcje te wskazują na stopniowe ożywienie na rynku transakcji portfelowych, które wyraźnie podnoszą całkowite wolumeny. Zbliżenie oczekiwań cenowych

kupujących i sprzedających staje się coraz bardziej widoczne, co przekłada się na wzrost aktywności inwestycyjnej, napędzanej głównie kapitałem zagranicznym. Dodatkowym impulsem mogą być zmiany wycen starszych obiektów magazynowych, które sprzyjają kolejnym transakcjom. – Nieprzerwanie ogromnym zainteresowaniem inwestorów cieszą się aktywa objęte długoterminowymi umowami najmu. Poszukiwane są przede wszystkim stabilne i przewidywalne przepływy pieniężne, w tym struktury typu „sale and leaseback”, które pozostają istotnym elementem rynku – podkreśla **Bartłomiej Krzyżak**, Co-Head of Investment Department.



Handel na drugiej pozycji

Po pięciu miesiącach sektor handlowy zajął drugą pozycję z wynikiem przekraczającym 0,5 mld euro, notując jednocześnie naj-

„
Polska pozostaje dla inwestorów atrakcyjnym i stabilnym rynkiem, z silnymi fundamentami gospodarczymi przewidywalnym otoczeniem prawnym oraz wysoką transparentnością.



większą liczbę transakcji. Największą z nich w tym okresie była sprzedaż 8 centrów handlowych Auchan do węgierskiego inwestora Adventum. W maju br. właściciela zmieniły cztery parki handlowe oraz jedno centrum – Pasaż Łódzki, przejęty przez czeskiego inwestora Crestpoint Capital Partners, debiutującego na polskim rynku.

Z kolei w czerwcu rynek odnotował kolejną imponującą transakcję – Apsys sprzedał część udziałów w spółce będącej współwłaścicielem centrum handlowego Poznania czeskiemu funduszo- wi Trigea.

W pierwszych pięciu miesiącach, pod względem liczby transakcji około połowę stanowiły parki handlowe i mniejsze obiekty typu convenience. Największą z tego typu transakcji w tym roku, zrealizowaną już w czerwcu, była sprzedaż portfolio sześciu nowoczesnych parków handlowych Vendo przez Patron Capital i Trei Real Estate do joint venture Star Capital Finance i Generali.

– Przedmiotem sprzedaży są ciągle również wolnostojące obiekty handlowe. Segment handlowy w Polsce nadal przyciąga dużą uwagę inwestorów. Szeroka oferta sprawia, że rynek jest dostępny, zarówno dla krajowych podmiotów, jak i globalnych graczy zainteresowanych większymi portfelami – komentuje **Artur Czuba**, Director, Investment Department.



Biura z aktywnym udziałem polskiego kapitału

Największą transakcją biurową zrealizowaną od początku roku do końca maja 2026 r. i jedyną przekraczającą 100 mln euro była sprzedaż warszawskiego Royal Wilanów przez Capital Park Group do Wood & Company, przy której Avison Young doradzał kupującemu w zakresie inwestycyjnym i technicznym.

Maj przyniósł dominację polskiego kapitału w tym segmencie (3 z 4 transakcji), który w bieżącym roku koncentruje się głównie na aktywach biurowych. Dodatkowo, pulę zakupów polskich inwestorów podbiła w czerwcu akwizycja Central Point w centrum Warszawy przez Lewandpol Group.

Wszystkie transakcje zrealizowane w maju dotyczyły obiektów zlokalizowanych w miastach regionalnych. Trend przewagi tych lokalizacji widoczny jest od początku roku. W regionach, a konkretnie w Krakowie, zrealizowano również dwie transakcje typu prime, które dotyczyły Brain Park A oraz The Park Kraków.

– Biorąc pod uwagę projekty w zaawansowanej fazie negocjacji, zarówno w Warszawie, jak i w regionach spodziewamy się, że wolumen inwestycji w sektorze biurowym w 2026 roku dorówna ubiegłorocznemu, a nawet może go

przewyższyć, zależnie od tempa finalizacji projektów. Dostrzegamy wyraźny powrót inwestorów do tego segmentu – dodaje **Marcin Purgal**, Co-Head of Investment Department.



Perspektywy

Polska pozostaje dla inwestorów atrakcyjnym i stabilnym rynkiem, z silnymi fundamentami gospodarczymi, przewidywalnym otoczeniem prawnym oraz wysoką transparentnością. Zgodnie z wcześniejszymi prognozami, rośnie aktywność kapitału zachodniego, w szczególności francuskiego. Jednocześnie utrzymuje się znaczący udział inwestorów z regionu Europy Środkowo-Wschodniej, m.in. z Czech, Węgier i krajów bałtyckich, a także pojawiają się pierwsze sygnały powrotu kapitału azjatyckiego.

W ciągu ostatnich dwóch lat wyraźnie zwiększył swoją aktywność kapitał krajowy, zarówno pod względem liczby, jak i skali transakcji. Można oczekiwać dalszego umacniania się tego trendu oraz utrzymania wysokiego poziomu zaangażowania polskich inwestorów.

Prognozy na 2026 r. pozostają optymistyczne. Rynek ma szansę osiągnąć wyniki lepsze niż rok wcześniej, przy sprzyjających perspektywach i solidnych fundamentach wzrostu.



BUNSCHA
RESIDENCE



3^{PONAD}
5^{LAT} **IB** INTER-BUD
DEVELOPER

Do 31 sierpnia 2026

PROMOCJA

Wakacyjna

Na wszystkie mieszkania

-1300 zł/m²



SPRAWDŹ

www.bunscharesidence.pl

ZADZWOŃ I DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ

☎ 12 25 25 335



Polski kapitał przejmuje inicjatywę na rynku nieruchomości komercyjnych



BARTŁOMIEJ ZAGRODNIK

Managing Partner,
CEO w Walter Herz

Polski kapitał coraz wyraźniej zaznacza swoją obecność na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce. To już nie tylko uzupełnienie aktywności zagranicznych funduszy, ale jeden z motorów napędzających krajowy rynek inwestycyjny. Rodzimi inwestorzy zwiększają skalę działania, rozszerzają aktywność strategiczną i coraz odważniej sięgają po najwyższej klasy aktywa.



Jeszcze trzy lata temu polskie podmioty koncentrowały się głównie na nieruchomościach typu value-add, starszych obiektach oferujących potencjał wzrostu wartości poprzez modernizację, zmianę funkcji czy optymalizację dochodów. Dziś wyraźnie widać zmianę strategii. Coraz większa część krajowego kapitału kierowana jest również do aktywów prime, zapewniających stabilne przepływy pieniężne i długoterminowy potencjał wzrostu wartości.

Celem głównie nieruchomości biurowe

Największym zainteresowaniem polskich inwestorów cieszą się nieruchomości biurowe,

głównie w Warszawie, ale również w Krakowie i Wrocławiu. W 2025 r. krajowy kapitał odpowiadał za około 30 proc. wartości wolumenu transakcji w sektorze biurowym oraz za połowę wszystkich zarejestrowanych w tym segmencie akwizycji. W tym roku potwierdzeniem rosnącej aktywności w tym obszarze są kolejne transakcje. Syrena Real Estate konsekwentnie powiększa portfel prestiżowych warszawskich biurowców, a Sando Office kupiło od Echo Investment krakowski Brain Park B klasy A za 40,3 mln euro. Istotnym sygnałem rosnącej siły polskiego kapitału było także uporządkowanie struktury właścicielskiej Mennica Legacy Tower w Warszawie. Zawarte porozumienie stworzyło realną możliwość spłaty obligacji wyemitowanych przez grupę GGH PF3, dotychczasowego drugiego akcjonariusza projektu. Rosnąca aktywność krajowych inwestorów widoczna jest również w sektorze handlowym i logistyczno-magazynowym. Największym zainteresowaniem cieszą się parki handlowe, obiekty convenience oraz magazyny, szczególnie te, oferujące poten-

cjał do wzrostu wartości. Zarówno w segmencie retail, jak i magazynowym polskie podmioty odpowiadają już za kilkunasto-procentowy udział w rynku. Jedna piąta udziału w transakcjach Rodzimy kapitał uczestniczy w realizacji projektów inwestycyjnych przede wszystkim poprzez spółki celowe i struktury joint venture. Przykładem jest firma Atlas Ward Polska, prowadząca rozmowy z Ghelamco, dotyczące wspólnej realizacji trzech dużych inwestycji, w tym projektu Warszawa Gdańska, obejmującego budowę w Warszawie nowego dworca kolejowego oraz kompleksu czterech budynków komercyjnych o łącznej powierzchni około 100 tys. mkw. Tempo zmian najlepiej pokazują dane rynkowe. Jeszcze cztery lata temu polski kapitał odpowiadał za około 2 proc. wartości rynku inwestycyjnego nieruchomości komercyjnych. W 2024 r. udział wzrósł do około 9 proc., a w 2025 r. osiągnął już około 20 proc. wartości wolumenu transakcji.

Własny model inwestowania

Polski kapitał rozwija się według własnego modelu inwestycyjne-

”
Wzrost znaczenia rodzimego kapitału w transakcjach w sektorze komercyjnym to nie trend przejściowy.

go. Wykorzystuje przewagę wynikającą z doskonałej znajomości lokalnego rynku, elastyczności działania i krótszego procesu decyzyjnego. Prywatni inwestorzy, przedsiębiorcy, family offices oraz fundacje rodzinne najczęściej lokują w nieruchomości kapitał własny, uzupełniając go bardziej dostępnym obecnie finansowaniem bankowym. Decyzje inwestycyjne opierają się na znajomości lokalnych uwarunkowań. Polscy inwestorzy sprawnie oceniają ryzyko administracyjne, techniczne i planistyczne, szybciej finalizują transakcje i chętnie korzystają z okazji pojawiających się poza publicznym rynkiem ofertowym. Popularnością cieszą się transakcje off-mar-

ket, pozwalające nabywać aktywa z potencjałem poprawy struktury najmu, modernizacji, zmiany funkcji, optymalizacji kosztów operacyjnych czy przygotowania nieruchomości do refinansowania lub sprzedaży.

Krajowy kapitał skutecznie wypracował własne modele działania. Bezpośrednie zakupy nieruchomości, spółki celowe, fundacje rodzinne, fundusze zamknięte oraz struktury joint venture umożliwiają efektywne łączenie kapitału prywatnego z finansowaniem bankowym i budowę profesjonalnych platform inwestycyjnych.

Budowanie portfeli inwestycyjnych jako ochrona majątku

Dla przedsiębiorców, inwestorów prywatnych oraz fundacji rodzinnych nieruchomości komercyjne stają się dziś jednym z najważniejszych narzędzi ochrony majątku, dywersyfikacji portfela i budowania długoterminowych dochodów. Wieloletnie umowy najmu pozwalają osiągać stopy zwrotu na poziomie około 6–10 proc. rocznie, a prestiżowe aktywa w największych miastach oferują jednocześnie potencjał wzrostu wartości i wzmacniają pozycję właścicieli.

Ważną rolę odgrywają fundacje rodzinne, które wspierają sukcesję majątku i długoterminową reinwestycję kapitału. Wraz ze zmianą pokoleniową w polskich firmach rodzinnych nieruchomości komercyjne stają się naturalnym elementem strategii inwestycyjnych, zapewniając stabilny cash flow, przewidywalne przychody i skuteczną dywersyfikację źródeł dochodu. Wzrost znaczenia rodzimego kapitału w transakcjach w sektorze komercyjnym to nie trend przejściowy. Choć jego udział w rynku pozostaje w Polsce niższy niż w takich krajach jak na przykład w Czechy czy Węgry, tempo rozwoju jest imponujące. Polski kapitał coraz śміiej wykorzystuje swoją przewagę wynikającą z lokalnych kompetencji i długoterminowego podejścia, stając się jednym z najważniejszych uczestników rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce.

”
Ważną rolę odgrywają fundacje rodzinne, które wspierają sukcesję majątku i długoterminową reinwestycję kapitału.

Rytm Mokotowa



Mokotów, ul. Antoniewska

ROBYG

robyg.pl/rytmmokotowa

metraże od **60** do **87**m²

Rodzinne mieszkania

gotowe do odbioru

Przedstawione materiały graficzne mają charakter podglądowy i nie mogą być traktowane jako ostateczne projekty realizacyjne.

Deweloperzy coraz częściej budują fragmenty



Z Waldemarem Wasilukiem, wiceprezesem zarządu Victoria Dom, rozmawia Justyna Szymańska.

Rynek mieszkaniowy wyraźnie się zmienia. Jak dziś definiuje Pan nowoczesne osiedle?

Jeszcze kilkanaście lat temu kluczowe znaczenie miały przede wszystkim cena i metraż mieszkania. Dziś nabywcy patrzą na inwestycję znacznie szerzej. Oceniają całe otoczenie: dostęp do usług, komunikacji miejskiej, terenów zielonych, infrastruktury edukacyjnej czy rekreacyjnej. W praktyce kupują styl życia, a nie wyłącznie lokal.

To powoduje, że rola dewelopera znacząco ewoluowała. Projektujemy dziś całe fragmenty miasta, które powinny dobrze funkcjonować przez kolejne dekady. Oznacza to konieczność myślenia o przestrzeni w sposób kompleksowy – od układu urbanistycznego, przez architekturę, po roz-

wiązania wpływające na komfort codziennego życia mieszkańców.

Jakie trendy będą w najbliższych latach najmocniej wpływały na projektowanie nowych inwestycji?

Przede wszystkim będziemy obserwować dalszy rozwój projektów typu mixed-use oraz inwestycji opartych na idei miasta krótkich odległości. Mieszkańcy oczekują możliwości realizowania większości codziennych potrzeb w pobliżu miejsca zamieszkania. Oznacza to większy udział usług, terenów rekreacyjnych i przestrzeni wspólnych już na etapie projektowania osiedli. Drugim ważnym kierunkiem jest zrównoważone budownictwo. Nie chodzi już wyłącznie o kwestie środowiskowe, ale również

o ekonomię użytkowania budynków. Efektywność energetyczna, nowoczesne technologie czy rozwiązania ograniczające koszty eksploatacji stają się standardem, którego oczekują zarówno klienci, jak i instytucje finansujące inwestycje.

Coraz większego znaczenia nabiera również elastyczność miesz-



Projektujemy dziś całe fragmenty miasta, które powinny dobrze funkcjonować przez kolejne dekady.

Komfort, funkcjonalność i jakość lokalizacji zyskują na znaczeniu

Polski rynek nieruchomości ewoluuje wraz ze zmieniającymi się potrzebami klientów. Dziś o atrakcyjności inwestycji decyduje już nie tylko metraż czy cena, ale przede wszystkim sposób projektowania całych osiedli oraz jakość przestrzeni, w której mieszkańcy będą funkcjonować przez wiele lat. Równolegle rośnie zainteresowanie zakupem drugiego domu lub apartamentu, zarówno jako miejsca wypoczynku, jak i elementu długoterminowej strategii inwestycyjnej.



GRZEGORZ KAWECKI
prezes Pekabex Development

Współczesny klient oczekuje dziś znacznie więcej niż samego mieszkania. Coraz większego znaczenia nabiera otoczenie inwestycji, dostęp do usług, terenów zielonych, komunikacji oraz rozwiązań poprawiających komfort codziennego życia.

Dzisiejsze osiedla projektuje się z myślą o jakości życia mieszkańców. Funkcjonalne układy mieszkań, dostęp do zieleni, przestrzenie

wspólne, bezpieczeństwo oraz dobra komunikacja stają się równie ważne jak sama lokalizacja. Klienci coraz częściej wybierają miejsca, które będą odpowiadały ich potrzebom również za kilka czy kilkanaście lat.

Nowoczesne osiedle to więcej niż budynek

Na rynku wyraźnie widać odejście od projektowania pojedynczych budynków na rzecz kompleksowych, dobrze zaplanowanych osiedli. Deweloperzy coraz częściej tworzą przestrzenie sprzyjające integracji mieszkańców oraz aktywnemu stylowi życia.

W praktyce oznacza to większy udział zieleni, place zabaw, strefy rekreacyjne, rowerownie, lokale

usługowe oraz rozwiązania ograniczające ruch samochodowy wewnątrz osiedli. Coraz większą rolę odgrywają również energooszczędność budynków, nowoczesne technologie oraz rozwiązania pozwalające ograniczyć koszty eksploatacji mieszkań.

Rosnące znaczenie mają także elastyczne układy lokali, umożliwiające dostosowanie przestrzeni do pracy zdalnej czy zmieniających się potrzeb rodziny.

Obserwujemy, że klienci zwracają uwagę nie tylko na standard mieszkania, ale również na sposób funkcjonowania całego osiedla. Liczy się możliwość codziennego korzystania z terenów rekreacyjnych, wygodny dostęp do usług oraz rozwiązania zwiększające komfort użytkowania i efektywność energetyczną budynków. Dlatego coraz popularniejsza staje się prefabrykacja. Zwiększa kontrolę nad procesem budowlanym, skraca część prac i pozwala lepiej planować realizację inwestycji.

Drugi dom przestaje być dobrem luksusowym

Jednym z wyraźniejszych trendów ostatnich lat pozostaje rozwój rynku drugich domów i apartamentów rekreacyjnych. Coraz częściej są one kupowane nie tylko z myślą o wy-

poczynku, ale również jako element dywersyfikacji majątku.

Zmienił się także profil kupujących. Obok osób planujących własne pobyty pojawia się coraz więcej klientów zainteresowanych elastycznym wykorzystaniem nieruchomości, poprzez łączenie funkcji prywatnej z możliwością wynajmu w okresach, kiedy właściciel z niej nie korzysta. Dodatkowym impulsem pozostaje popularyzacja pracy zdalnej oraz modelu workation, który sprawia, że pobyt poza miejscem stałego zamieszkania nie musi ograniczać się wyłącznie do urlopu.

Drugi dom coraz częściej staje się elementem stylu życia. Klienci szukają miejsc, które pozwolą im odpocząć przez cały rok, a jednocześnie zachowają potencjał inwestycyjny. Dlatego rośnie zainteresowanie lokalizacjami oferującymi dobrą infrastrukturę, całoroczne atrakcje oraz wygodny dojazd z największych miast.

Liczy się lokalizacja i jakość projektu

Kupujący coraz uważniej analizują potencjał konkretnej inwestycji. Oprócz walorów samej nieruchomości oceniają dostępność infrastruktury, perspektywy rozwoju okolicy oraz możliwości wyko-

rzystania lokalu w przyszłości.

W przypadku drugich domów znaczenie mają również długość sezonu turystycznego, oferta rekreacyjna regionu oraz rozwój komunikacji. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się lokalizacje umożliwiające korzystanie z nieruchomości przez cały rok. Jednocześnie inwestorzy zwracają uwagę na jakość wykonania budynków, zastosowane technologie oraz rozwiązania ograniczające koszty utrzymania.

Rozwój oparty na jakości

Przyszłość rynku będzie należała do inwestycji odpowiadających na zmieniające się potrzeby klientów i zapewniających wysoką jakość użytkowania przez wiele lat. O sukcesie projektu coraz częściej decyduje nie pojedynczy parametr, ale kompleksowe podejście do planowania przestrzeni, funkcjonalności i zrównoważonego rozwoju.

Przewidujemy, że kolejne lata przyniosą dalszy wzrost znaczenia jakości projektowania oraz inwestycji tworzonej z myślą o długoterminowej wartości. Klienci oczekują dziś nie tylko atrakcyjnego mieszkania, ale całego ekosystemu, który będzie odpowiadał ich codziennym potrzebom i zapewni komfort użytkowania przez wiele lat.

miasta, a nie tylko osiedla

kań. Zmieniający się model pracy czy struktura gospodarstw domowych sprawiają, że lokale muszą być funkcjonalne nie tylko w momencie zakupu, ale także za kilka czy kilkanaście lat.

Jednym z największych wyzwań pozostaje dziś pozyskiwanie atrakcyjnych gruntów. Jak wygląda to z perspektywy Victoria Dom?

Bank ziemi jest obecnie jednym z najcenniejszych aktywów każdej firmy deweloperskiej. W największych aglomeracjach liczba dobrze zlokalizowanych terenów systematycznie maleje, a proces ich przygotowania pod inwestycje staje się coraz bardziej złożony.

Dziś nie wystarczy znaleźć atrakcyjną działkę. Równie ważna jest analiza planów zagospodarowania przestrzennego, możliwości uzyskania decyzji administracyjnych, planowanych inwestycji infrastruktural-

nych oraz kierunków rozwoju całych dzielnic. To proces wymagający wieloletniej perspektywy i bardzo dobrej znajomości lokalnych uwarunkowań.

Dlatego konsekwentnie rozwijamy bank ziemi, traktując go jako fundament stabilnego wzrostu spółki i możliwość realizacji wysokiej jakości projektów również w kolejnych latach.

Czy konkurencja o atrakcyjne grunty będzie jeszcze większa?

Zdecydowanie tak. W największych miastach obserwujemy coraz większą presję na dostępność terenów inwestycyjnych. Jednocześnie rosną wymagania dotyczące jakości nowych projektów, co dodatkowo ogranicza liczbę lokalizacji spełniających wszystkie kryteria.

Dlatego coraz większego znaczenia nabiera umiejętność długofalowego planowania. W Victoria Dom analizujemy potencjał lokalizacji nie tylko pod kątem bieżą-

cej inwestycji, ale również przyszłego rozwoju całego otoczenia. Pozwala nam to podejmować decyzje inwestycyjne z wieloletnim wyprzedzeniem.

Jak ocenia Pan obecną sytuację popytową na rynku mieszkaniowym?

Popyt pozostaje stabilny, choć jego struktura wyraźnie się zmieniła.



Rynek mieszkaniowy będzie coraz bardziej premiował deweloperów potrafiących łączyć wysoką jakość urbanistyki, odpowiedzialne planowanie oraz stabilne zaplecze inwestycyjne.

Klienci są bardziej wymagający i ostrożniej podejmują decyzje zakupowe. Więcej czasu poświęcają na analizę lokalizacji, jakości inwestycji oraz całkowitych kosztów utrzymania mieszkania.

Jednocześnie fundamentalne czynniki napędzające rynek pozostają niezmiennie. Polska nadal zmaga się z deficytem mieszkań, a proces urbanizacji oraz migracji do największych ośrodków miejskich utrzymuje wysoki poziom zapotrzebowania na nowe lokale. Poprawiająca się dostępność finansowania również stopniowo zwiększa aktywność kupujących.

Jaką strategię przyjmuje Victoria Dom w tak wymagającym otoczeniu rynkowym?

Naszą przewagą jest konsekwencja i długoterminowe podejście do rozwoju. Koncentrujemy się na lokalizacjach o trwałym potencjale wzrostu, systematycznie rozwijamy bank ziemi i projektujemy osiedla, które odpowiadają nie



Bank ziemi jest obecnie jednym z najcenniejszych aktywów każdej firmy deweloperskiej.

tylko na obecne, ale również przyszłe potrzeby mieszkańców.

Rynek mieszkaniowy będzie coraz bardziej premiował deweloperów potrafiących łączyć wysoką jakość urbanistyki, odpowiedzialne planowanie oraz stabilne zaplecze inwestycyjne. Właśnie w tym kierunku rozwija się Victoria Dom. Naszym celem nie jest wyłącznie realizacja kolejnych inwestycji, ale współtworzenie nowoczesnej tkanki miejskiej, która będzie dobrze służyć mieszkańcom przez wiele lat.

REKLAMA

ACATOM®



**Nowe mieszkania
w Warszawie
na Wawrze,
ul. Przyłuszczkowa**



Inwestycja roku 2026 wg rankingu Gazeta Finansowa i Home&Market

tel. (22) 111 00 60

| wawer@acatom.pl

| www.acatom.pl

Profesjonalne zarządzanie nieruchomością jako klucz do sukcesu inwestycji

Przez lata inwestowanie w nieruchomości kojarzyło się przede wszystkim z trafnym wyborem lokalizacji i momentu zakupu. Dziś oba te elementy nadal mają ogromne znaczenie, ale coraz rzadziej przesądzają o końcowym wyniku inwestycji. W praktyce o tym, czy mieszkanie będzie zarabiało zgodnie z oczekiwaniami właściciela, coraz częściej decyduje sposób jego zarządzania.



PAULINA BENDA
prezes zarządu SuperApart

To efekt zmian, jakie zaszły na rynku w ostatnich latach. Rosnąca liczba ofert, rozwój platform rezerwacyjnych, zmieniające się oczekiwania gości i coraz większa konkurencja sprawiły, że samo posiadanie atrakcyjnej nieruchomości przestało być gwarancją sukcesu.

Rynek stał się znacznie bardziej wymagający

Dobrze pokazują to dane rynkowe. W Warszawie liczba apartamentów oferowanych za pośrednictwem Booking.com wzrosła po pandemii z około 4 tys. do niemal 16 tys., czyli czterokrotnie, jednak popyt росł znacznie wolniej niż podaż. Początkowo nowe apartamenty zostały zasiedlone przez uchodźców z Ukrainy, którzy zarówno sami opłacali swoje pobyty, jak również korzystali z pomocy Państwa i gościnności Polaków. Jednak wielu z nich pojechało dalej, wróciło na Ukrainę czy kupiło własne mieszkanie. Wzrost liczby turystów nie jest w stanie zapełnić tej luki. W praktyce oznacza to gwałtowny wzrost konkurencji i spadek „widoczności” pojedynczej oferty. Jeszcze kilka lat temu rosnący rynek maskował błędy operacyjne – dziś są one bezpośrednio widoczne w wynikach. Przy takiej dysproporcji między podażą a popytem nawet dobrze zlokalizowane mieszkanie bez aktywnego zarządzania traci udział w rynku, co przekłada

się na niższe obłożenie i większą zmienność przychodów. W takich warunkach o powodzeniu inwestycji coraz rzadziej decyduje sam adres czy standard wykończenia. Znacznie większego znaczenia nabierają szybkość reakcji na zapytania, odpowiednia polityka cenowa, widoczność oferty w serwisach rezerwacyjnych, opinie gości czy sprawność operacyjna. Niezbędnym jest też poszukiwanie bezpośrednich rezerwacji, aby uniknąć wysokich prowizji OTA. Najem długoterminowy staje się również coraz bardziej wymagający. Konieczna jest intensywna rekrutacja najemców, weryfikacja ich przychodów czy prawdziwości dokumentów. Ogłoszenia stają się coraz droższe, a żeby wynająć ofertę odpowiedniej osobie trzeba przeprowadzić nawet ponad 20 prezentacji.

Innymi słowy – inwestycja w nieruchomość coraz bardziej przypomina zarządzanie produktem niż pasywne lokowanie kapitału.

Zakup mieszkania to dopiero początek

Jeszcze kilka lat temu wielu właścicieli zakładało, że po zakupie mieszkania wystarczy wystawić ofertę i regularnie odbierać czynsz lub przyjmować rezerwacje. Dziś rzeczywistość wygląda zupełnie inaczej. Profesjonalne zarządzanie nieruchomością obejmuje nie tylko kontakt z gośćmi czy na-

jemcami. To również dynamiczne zarządzanie cenami, optymalizacja kalendarza rezerwacji, wielopłatowa dystrybucja ofert, analiza wyników, profesjonalna fotografia, weryfikacja gości, koordynacja serwisu technicznego, obsługa sprzętania oraz bieżące reagowanie na sytuacje kryzysowe.

Każdy z tych elementów może wpływać zarówno na poziom obłożenia, jak i końcową rentowność inwestycji.

Największym wyzwaniem nie jest dziś mieszkanie, ale sposób jego prowadzenia

Zmieniły się również oczekiwania samych inwestorów. Coraz rzadziej oczekują oni wyłącznie maksymalizacji przychodów. Równie ważna staje się przewidywalność inwestycji oraz możliwość ograniczenia własnego zaangażowania operacyjnego.

W praktyce właściciel nieruchomości musi dziś podejmować dziesiątki decyzji: odpowiadać na wiadomości gości, koordynować sprzętanie, reagować na awarie, monitorować opinie, optymalizować ceny czy dbać o wysoką pozycję ofert na platformach rezerwacyjnych.

To właśnie dlatego profesjonalny operator przestaje być wyłącznie administratorem nieruchomości. Coraz częściej staje się partnerem odpowiedzialnym za wynik całej inwestycji.

Zarządzanie staje się przewagą konkurencyjną

W SuperApart obsługujemy obecnie między 1200 a nawet 2500 rezerwacji miesięcznie, dzięki czemu możemy na bieżąco obserwować zmiany zachodzące na rynku i zachowania gości. Widzimy bardzo wyraźnie, że różnice pomiędzy podobnymi apartamentami coraz rzadziej wynikają z lokalizacji. Znacznie częściej decyduje jakość zarządzania – sposób prowadzenia oferty, szybkość reakcji, doświadczenie gościa oraz umiejętność dostosowania strategii do aktualnej sytuacji rynkowej.

Zdarza się, że zgłaszają się do nas właściciele nieruchomości, które przez wiele miesięcy – niekiedy nawet ponad pół roku – pozosta-



ją bez najemców lub rezerwacji. Nie wynika to z braku potencjału samej nieruchomości, lecz z braku czasu, odpowiednich narzędzi lub doświadczenia w profesjonalnym zarządzaniu. Po wdrożeniu właściwej strategii takie obiekty często zaczynają generować regularne przychody.

Nie bez znaczenia jest również zaufanie właścicieli. Ponad 90 proc. nowych klientów SuperApart trafiło do nas z polecenia dotychczasowych partnerów, co najlepiej pokazuje, że profesjonalne zarządzanie przekłada się nie tylko na wyniki finansowe, ale również na długoterminowe relacje. Zdarza się również, że wracają do nas właściciele, którzy wcześniej powierzyli swoje nieruchomości innym zarządcom, skuszonym obietnicami ponadprzeciętnych wyników.

Dane zamiast intuicji

Coraz większą rolę odgrywa analiza danych. Profesjonalni operatorzy nie podejmują decyzji wyłącznie na podstawie doświadczenia. Analizują tempo rezerwacji, sezonowość, wydarzenia odbywające się w mieście, długość pobytów, profile gości czy skuteczność poszczególnych kanałów sprzedaży.

Coraz większego znaczenia nabiera również revenue management, od lat wykorzystywany przez linie lotnicze i hotele. Cena pobytu nie jest już wartością stałą – zmienia się wraz z popytem, terminem rezerwacji czy długością pobytu. Odpowiednio prowadzona polityka cenowa pozwala zwiększać przychody bez konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów



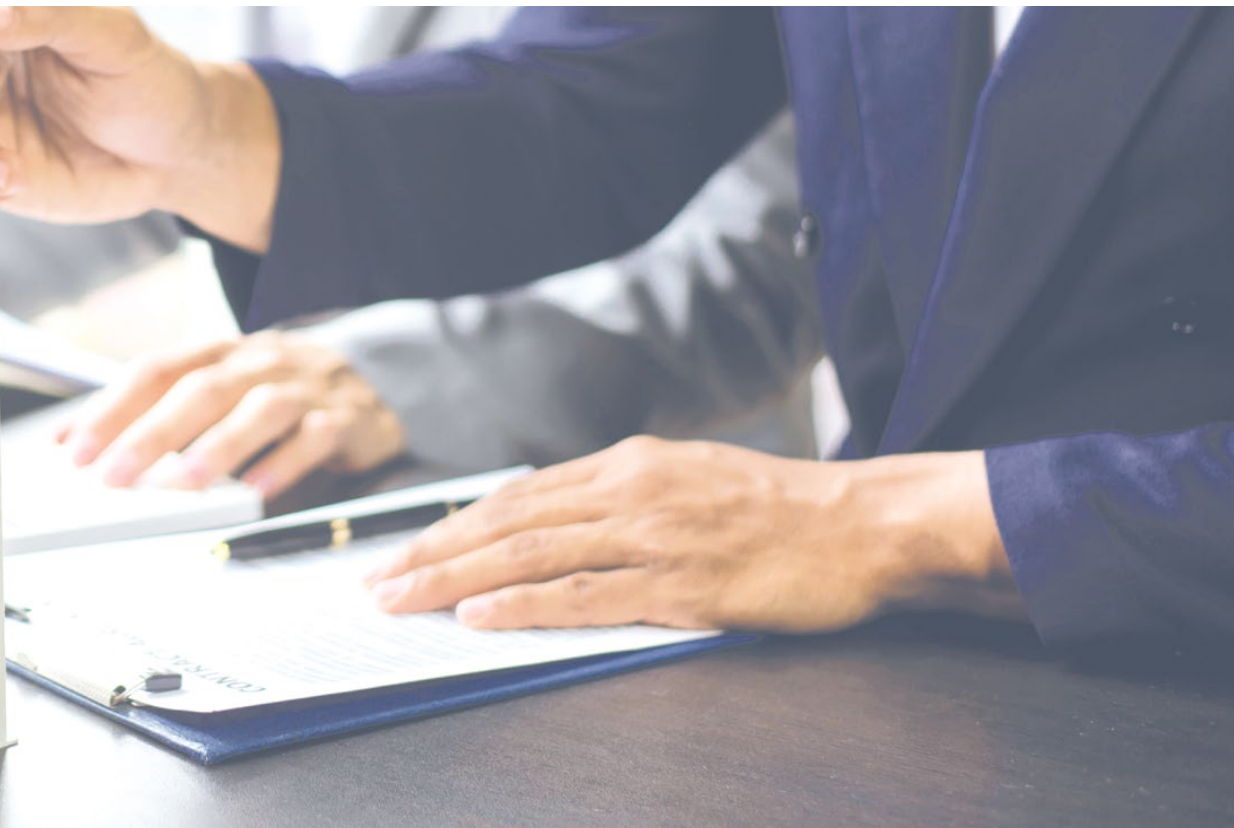
Profesjonalny operator przestaje być wyłącznie administratorem nieruchomości. Coraz częściej staje się partnerem odpowiedzialnym za wynik całej inwestycji.

inwestycyjnych. Profesjonalnych zarządców wspierają dziś zaawansowane narzędzia do analizy cen i zarządzania przychodami, dzięki którym wiele procesów można prowadzić automatycznie. Nadal jednak kluczowe pozostają doświadczenie operatora, znajomość rynku i umiejętność właściwej interpretacji danych.

Dobrym przykładem są koncerty największych światowych gwiazd. Podczas występów Taylor Swift czy Eda Sheerana ceny najlepiej położonych apartamentów sięgały nawet 4 tys. zł za noc. Właściciel, który korzystał ze stałego cennika lub nie śledził zmian na rynku, mógł sprzedać ten sam termin za wielokrotnie niższą kwotę. Podobna sytuacja miała miejsce przy ogłaszaniu dodatkowych koncertów – sprzedaż nowych terminów często uruchamiano późno w nocy, po wyprzedaniu wcześniejszych wydarzeń. Brak szybkiej reakcji oznaczał realną utratę przychodów. W przypadku kilku apartamentów



O powodzeniu inwestycji coraz rzadziej decyduje sam adres czy standard wykończenia.



i serii koncertów różnice mogły sięgać nawet kilkunastu tysięcy złotych. Ryzyko działa jednak w obie strony – zbyt agresywna polityka cenowa może sprawić, że właściciel pozostanie z pustym apartamentem, jeśli klienci w ostatniej chwili znajdą atrakcyjniejszą ofertę.

Nieruchomość to dziś aktywo, którym trzeba aktywnie zarządzać Coraz częściej mówi się, że nieruchomości pozostają jedną z najbezpieczniejszych klas aktywów. Zgadzam się z tym, ale pod jednym warunkiem – że są profesjonalnie zarządzane.

Największą przewagą inwestora nie jest dziś już wyłącznie lepsza lokalizacja czy niższa cena zakupu. Przewagę buduje umiejętność utrzymania wysokiego obłożenia, optymalizacji przychodów, ograniczania ryzyka i zapewnienia jakości obsługi, która przekłada się na kolejne rezerwacje. Nie możemy też zapominać o zabez-



Profesjonalni operatorzy nie podejmują decyzji wyłącznie na podstawie doświadczenia.

pieczeniu najmu, które wymaga odpowiednich procedur i wiedzy zarządzających. Dlatego zakup nieruchomości warto traktować jako początek procesu inwestycyjnego, a nie jego zakończenie. W najbliższych latach właśnie jakość zarządzania będzie w coraz większym stopniu decydować o tym, które inwestycje okażą się najbardziej rentowne.

W segmencie premium o wartości nieruchomości coraz częściej decyduje unikalność i historia miejsca

Tak, w segmencie premium nastąpiła wyraźna zmiana paradygmatu. Lokalizacja i standard nadal są fundamentem, ale dziś nie są już wystarczające, żeby zbudować realną przewagę. Coraz częściej o wartości nieruchomości decyduje coś trudniejszego do skopiowania: tożsamość miejsca, jego historia i emocje, jakie wywołuje u użytkownika. W ostatnim czasie rynek premium przeszedł drogę od „gdzie i za ile” do „dlaczego właśnie tutaj i co to mówi o mnie”.



JAKUB JAKUBOWSKI
Communications Manager
Moderna Holding

nie kupuje tu wyłącznie metrażu czy standardu wykończenia, lecz adres w realnie historycznym centrum, a nie „stylizowanym osiedlu”.

Historia obecna w codziennym doświadczeniu

Inny dobry przykład to inwestycja Scala History. W zrewitalizowanym budynku Czerwonych Koszar z końca XIX w. funkcjonuje dziś skandynawski koncept Noli Gdańsk Old Town łączący najem krótkoterminowy, długoterminowy z udogodnieniami hotelowymi. Tu historia miejsca nie jest tłem, tylko aktywnym elementem doświadczenia użytkownika. Gość nie tylko „jest w Gdańsku”, ale fizycznie czuje, że przebywa w miejscu, które ma swoją wcześniejszą warstwę życia. Fragmenty

Dobrym przykładem tej zmiany jest inwestycja Moderna Holding – Wodopój w samym sercu historycznego, gdańskiego Śródmieścia. Kluczowa tutaj nie była wyłącznie lokalizacja w ścisłym centrum, ale umiejętność wejścia w kontekst miejsca, które samo w sobie ma wielowarstwową historię. Wodopój nie próbuje konkurować z historią otoczenia, tylko z niej korzysta. Klient



Inwestycja Scala History



Inwestycja Wodopój

oryginalnej struktury, zachowane i odnowione detale architektoniczne z poprzedniej epoki, proporcje przestrzeni – to wszystko działa bardziej na poziomie zmysłów niż narracji marketingowej.

Reasumując. W segmencie premium lokalizacja jest warunkiem wejścia do gry, ale sama w sobie tej gry nie wygrywa. Standard jest oczekiwaniem bazowym, ale nie przewagą. Przewagą staje się kontekst: historia, architektura, emocja i autentyczność.