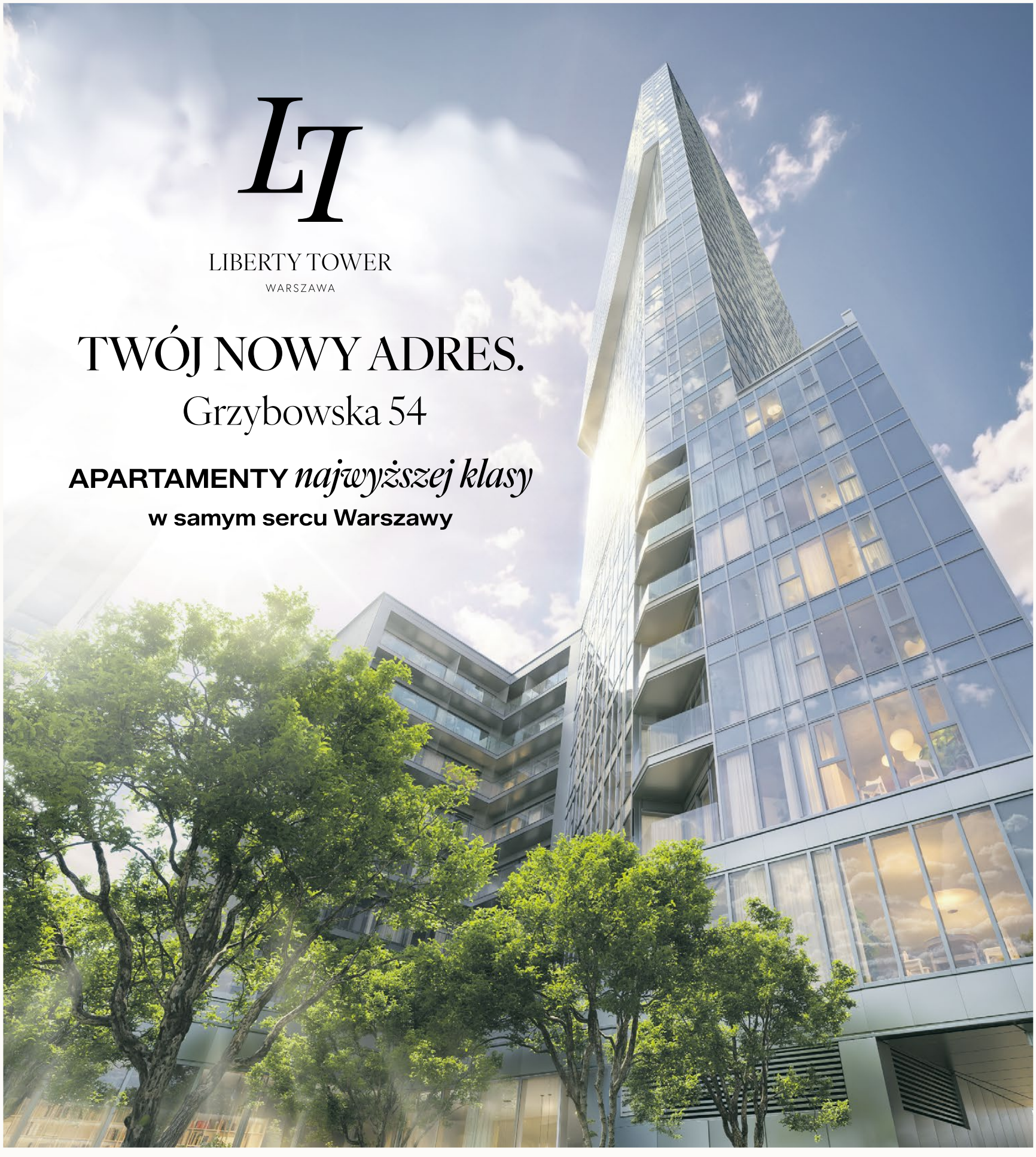
TRENDY INWESTYCYJNE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI



Jak chronić kapitał i gdzie szukać nowych możliwości inwestycyjnych?

Chociaż Polacy nadal najchętniej inwestują w nieruchomości, samo ich posiadanie przestało być gwarancją zysku. Dziś o sukcesie decydują cena zakupu, realna rentowność, płynność i umiejętność zarządzania ryzykiem – kredytowym i operacyjnym. Kapitał płynie więc tam, gdzie jest realny popyt: do segmentów premium, najmu instytucjonalnego, akademików i domów dla seniorów. Coraz częściej trafia też do miast, które potrafią na nowo odkryć wartość istniejącej przestrzeni – w dawnych fabrykach, biurowcach i nowych projektach mixed-use. Zatem nie chodzi o to, by kupić jak najwięcej, ale by – podejmując decyzję o inwestycji – uwzględniać strategię, dywersyfikację i ocenę ryzyka.





POZNAJ BLIŻEJ
LIBERTY TOWER

libertytower.pl

SALON SPRZEDAŻY APARTAMENTÓW

ul. Chmielna 89, 00-805 Warszawa

tel: +48 739 105 158

NIERUCHOMOŚCI W STRATEGII BUDOWANIA MAJĄTKU

Inwestycje w nieruchomości wciąż cieszą się największym zainteresowaniem wśród Polaków – według raportu Otodom, 57 proc. ankietowanych uważa je za dobrą lokatę kapitału. Jednak samo przekonanie, że takie inwestycje skutecznie zabezpieczą majątek, nie wystarczy. Znaczenie ma m.in. cena zakupu, rentowność i umiejętność zarządzania ryzykiem. W 2027 roku wygrają nie ci, którzy kupią najwięcej, lecz ci, którzy połączą strategię, dywersyfikację, rzetelną analizę rentowności i kontrolę ryzyka kredytowego. Jak zatem zabezpieczać kapitał i gdzie szukać nowych możliwości?



Jak chronić kapitał, dywersyfikować inwestycje i zarabiać w 2027 roku?

Przez lata nieruchomości uchodziły za jeden z najpewniejszych sposobów lokowania aktywów. Dziś samo posiadanie mieszkania, apartamentu czy lokalu użytkowego nie wystarcza, by zabezpieczyć majątek. O sukcesie inwestycji coraz częściej decydują cena zakupu, rentowność, płynność i umiejętność zarządzania ryzykiem.

Polacy od lat darzą nieruchomości szczególnym zaufaniem. Jak wynika z ostatniego raportu Otodom, 57 proc. ankietowanych uważa posiadanie mieszkania za dobrą formę lokowania kapitału, a wśród tych, którzy planują kupno własnego lokum, wskaźnik ten sięga aż 67 proc. Mieszkanie kupione za oszczędności, apartament przeznaczony na wynajem czy lokal użytkowy w atrakcyjnej lokalizacji to dla wielu inwestorów nie tylko aktywa finansowe, ale przede wszystkim materialne zabezpieczenie na przyszłość. W przeciwieństwie do akcji czy innych instrumentów finansowych nieruchomość ma walor materialny: można ją zobaczyć, użytkować i przekazać kolejnym pokoleniom. Ta namacalność odgrywa ogromną rolę w sposobie myślenia o prywatnym majątku.

Ceny nieruchomości i ich wzrost

Przekonanie, że ceny nieruchomości zawsze rosną, bywa niebezpieczne.

Rok 2026 przyniósł wyraźne ożywienie na polskim rynku inwestycyjnym. Według raportu CBRE wartość transakcji dotyczących nieruchomości komercyjnych w pierwszym półroczu przekroczyła 3,06 mld euro, co oznaczało wzrost o 78 proc. r/r i najlepszy wynik pierwszego półrocza od roku 2018. Na zagranicznych inwestorów przypadało 89 proc. tego wolumenu – najwięcej kapitału napłynęło z Czech (25 proc., ok. 766 mln euro) oraz USA i Niemiec (po ok. 575 mln euro).

Natomiast na rynku mieszkaniowym – jak wynika z danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) – w II kw. 2026 roku ceny mieszkań w Polsce były o 6,3 proc. wyższe niż rok wcześniej. W ujęciu kwartalnym wzrost wyniósł 1,5 proc., przy czym na rynku pierwotnym 1,3 proc., a na wtórnym – 1,6 proc. Raport Narodowego Banku Polskiego (NBP) za II kw. 2026 r. wskazuje jednak, że po uwzględnieniu inflacji i wzrostu wynagrodzeń realne ceny mieszkań w większości analizowanych miast spadały.

Liczby potwierdzają zainteresowanie nieruchomościami, ale jednocześnie pokazują potrzebę ostrożności. Wzrost wartości całego rynku nie jest gwarancją, że każda konkretna nieruchomość przyniesie zysk.

Najpierw strategia, potem zakup

Przed podjęciem decyzji inwestor powinien odpowiedzieć sobie na zasadnicze pytanie: jaki cel ma spełniać dana nieruchomość w jego majątku?

Inaczej podejmuje decyzje przedsiębiorca, który chce zabezpieczyć oszczędności zgromadzone dzięki prowadzonej firmie, inaczej osoba poszukująca regularnego dochodu z najmu, a jeszcze inaczej inwestor planujący kupno nieruchomości do modernizacji, by następnie sprzedać ją z zyskiem.

> Wzrost wartości całego rynku nie jest gwarancją, że każda konkretna nieruchomość przyniesie zysk.

Pierwsza strategia zakłada przede wszystkim ochronę wartości w dłuższym okresie. Druga koncentruje się na regularnych przepływach pieniężnych. Trzecia wymaga aktywnego zarządzania, doświadczenia oraz gotowości do ponoszenia zwiększonego ryzyka.

W przypadku przedsiębiorców istotne jest również oddzielenie majątku firmowego od prywatnego. Właściciel dużego przedsiębiorstwa, u którego większość kapitału pozostaje związana z jedną branżą, może traktować nieruchomości jako element zabezpieczenia finansowego rodziny. Nie oznacza to jednak, że powinien wyłożyć na ich zakup wszystkie dostępne środki.

Dywersyfikacja, czyli nie wszystko w jednym budynku

Jedną z podstaw odpowiedzialnego zarządzania kapitałem jest dywersyfikacja. W praktyce oznacza to rozłożenie inwestycji pomiędzy aktywa różniące się charakterem, źródłami przychodów i poziomem ryzyka.

Rynek nieruchomości daje wiele możliwości. Mieszkania na wynajem mogą generować regularne wpływy od osób prywatnych. Lokale handlowe i usługowe zapewniają przychody od przedsiębiorców. Nieruchomości premium to z kolei sposób na długoterminowe przechowywanie majątku. Projekty rewitalizacyjne dają zaś szansę na wzrost wartości dzięki modernizacji.

Coraz częściej do takich strategii włączane są również nieruchomości zagraniczne i jest to widoczne przy ubiegłorocznych wyborach Polaków. Najbardziej popularne są inwestycje w Hiszpanii, ale także w Portugalii, Włoszech i Wielkiej Brytanii. Za doskonałą lokatę kapitału uważa się nieruchomości premium na Costa del Sol czy Lazurowym Wybrzeżu, a rekordowo wysokimi stopami zwrotu przyciągają bardziej egzotyczne destynacje, takie jak np. Dubaj czy Dominikana.



Warto też pamiętać, że zakup kilku mieszkań nie zawsze oznacza rzeczywistą dywersyfikację. Jeśli wszystkie lokale znajdują się w tej samej dzielnicy i są wynajmowane podobnej grupie najemców, inwestor pozostaje silnie uzależniony od lokalnej sytuacji rynkowej. Dywersyfikacja powinna więc dotyczyć nie tylko liczby posiadanych obiektów, lecz także ich lokalizacji, funkcji, sposobu finansowania i rodzaju najemców.

Co równie istotne, nieruchomości nie powinny być rozpatrywane w oderwaniu od pozostałych składników majątku: gotówki, obligacji, akcji czy udziałów w przedsiębiorstwach.

Ile naprawdę zarabia nieruchomość?

Najbardziej wymagającym elementem każdej inwestycji jest analiza rentowności. W materiałach sprzedażowych często pojawiają się atrakcyjnie wyglądające stopy zwrotu, wyliczane na podstawie potencjalnego czynszu i ceny zakupu. Takie porównanie może jednak prowadzić do błędnych wniosków. Przykładowo mieszkanie kupione za 1 mln zł, wynajmowane za 4,5 tys. zł miesięcznie, generuje 54 tys. zł rocznego przychodu. Oznacza to 5,4 proc. rentowności brutto względem ceny zakupu.

Rzeczywisty wynik będzie jednak zależał od dodatkowych nakładów, okresów bez najemcy, podatków, ubezpieczenia, remontów i kosztów zarządzania. Jeżeli inwestor wyda dodatkowo 50 tys. zł na transakcję oraz wyposażenie, przez miesiąc nie będzie pobierał czynszu, a koszty operacyjne wyniosą 10 tys. zł rocznie, dochód operacyjny spadnie do 39,5 tys. zł. W stosunku do całkowitego nakładu 1,05 mln zł daje to około 3,8 proc. rocznie przed podatkiem dochodowym i kosztami kredytu.

> Największą wartość ma nie sama liczba posiadanych nieruchomości, lecz zdolność do zarządzania kapitałem bez presji finansowej.

Różnica jest znacząca, szczególnie gdy inwestycja wymaga zaangażowania dużej części dostępnego kapitału. Przed zakupem warto więc analizować nie tylko rentowność brutto, ale również dochód netto, przewidywane nakłady remontowe, przyszłą wartość nieruchomości i koszty ewentualnej sprzedaży.

Kredyt może pomagać, ale też zwiększać straty

Coraz częściej zakup mieszkań finansowany jest ze środków własnych. W I kwartale 2026 roku odpowiadały one za 58 proc. wartości zakupów nowych mieszkań w siedmiu największych aglomeracjach (Warszawa, Kraków, Wrocław, Łódź, Poznań, Gdańsk i Szczecin), co oznacza wzrost r/r o 4 pkt proc. Na rynku wtórnym udział w pełni gotówkowych transakcji wynosił 39–40 proc.

W większości jednak klienci korzystają z kredytu. Finansowanie zakupu kapitałem obcym pozwala nabywać nieruchomości o wartości przekraczającej posiadane środki. Jednocześnie zwiększa zależność inwestycji od sytuacji gospodarczej. Gdy czynsze rosną, a koszt finansowania pozostaje pod kontrolą, kredyt może poprawiać stopę zwrotu z kapitału własnego. W sytuacji odwrotnej ryzyko utraty płynności finansowej staje się zupełnie realne.

Wartość kredytów zaciąganych przez Polaków rośnie z roku na rok. Z danych Narodowego Banku Polskiego wynika, że w okresie styczeń-sierpień 2026 roku banki udzieliły 75 mld 667 mln zł kredytu wobec 58 mld 715 mln zł w analogicznym okresie roku 2025, co daje wzrost o 28,9 proc.

Niskie marże zachęcają do zadłużania się, ale nie eliminują ryzyka zmiany stóp procentowych w przyszłości. Średnie oprocentowanie nowo udzielonych kredytów mieszkaniowych w sierpniu 2026 r. wynosiło 5,99 proc. (wobec 6,07 proc. w lipcu), a uśredniona marża w sierpniu spadła do 1,8 proc. – poziomu nienotowanego od ponad dekady.

Podejmując decyzję inwestycyjną, właściciel powinien zatem sprawdzić, czy będzie w stanie regulować zobowiązania również wtedy, gdy lokal pozostanie niewynajęty przez kilka miesięcy albo konieczny okaże się kosztowny remont. Dotyczy to szczególnie inwestycji komercyjnych, w których utrata jednego dużego najemcy może oznaczać nagłe przerwanie znacznej części przychodów.

Skala tego ryzyka jest realna. Według raportu Polskiej Izby Nieruchomości Komercyjnych (PINK) na rynku biurowym w ośmiu głównych miastach regionalnych (Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Katowice, Poznań, Łódź, Lublin i Szczecin) na koniec marca 2026 roku pustostany sięgały 17,4 proc. – to oznacza, że w niektórych segmentach znalezienie najemcy może zająć znacznie więcej czasu, niż zakładano.

> Zakup kilku mieszkań nie zawsze oznacza rzeczywistą dywersyfikację. Powinna ona dotyczyć także lokalizacji, funkcji, sposobu finansowania i rodzaju najemców.

Ochrona kapitału wymaga płynności

Nieruchomość może być wartościowym składnikiem majątku, ale jest aktywem stosunkowo mało płynnym. Sprzedaż mieszkania czy lokalu użytkowego wymaga znalezienia nabywcy, przeprowadzenia formalności i niekiedy negocjacji trwających wiele miesięcy.

Według Narodowego Banku Polskiego średni czas sprzedaży mieszkań na rynkach wtórnych 16 miast wojewódzkich wydłużył się w II kw. 2026 r. do około 1,5 kwartału (z 1,3 kwartału rok wcześniej), co może wskazywać, że płynność na tym rynku stopniowo się zmniejsza.

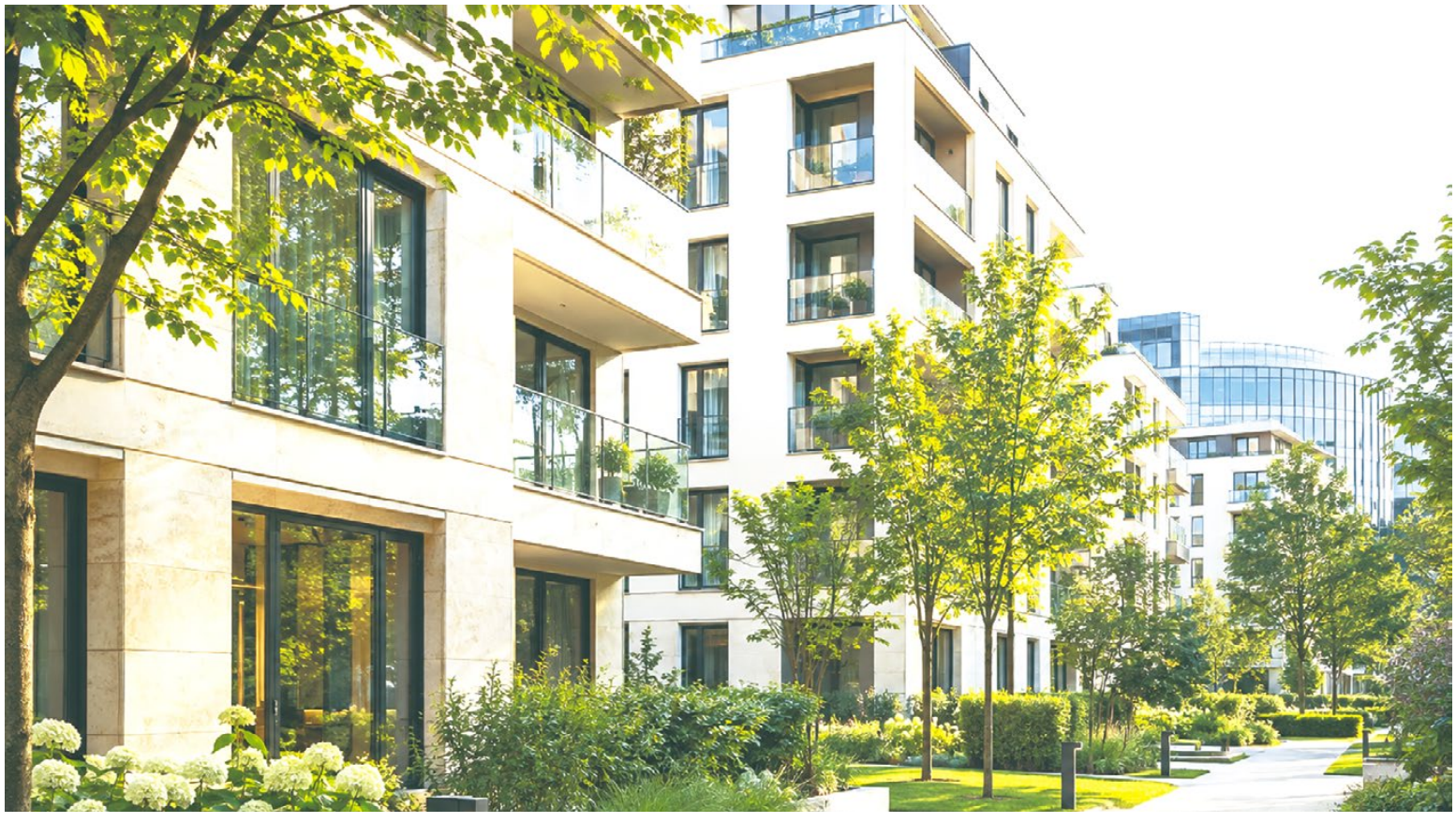
W okresach pogorszenia koniunktury właściciel, który potrzebuje gotówki natychmiast, może zostać zmuszony do zaakceptowania niższej ceny. Dlatego profesjonalna strategia inwestycyjna powinna obejmować odpowiednią rezerwę środków płynnych. Jej wielkość zależy od zobowiązań, kosztów utrzymania nieruchomości i sytuacji finansowej właściciela.

Rok 2027: więcej selekcji, mniej automatyzmu

Perspektywy na 2027 rok należy rozpatrywać w kilku scenariuszach. Poprawa warunków finansowania może wspierać popyt i aktywność inwestycyjną. Z drugiej strony wysokie ceny wejścia, koszty utrzymania budynków i zmiany potrzeb najemców mogą ograniczać rentowność części projektów.

Znaczenia nabiera również jakość nieruchomości. Dobrze położone, energooszczędne obiekty odpowiadające potrzebom użytkowników mogą konkurować skuteczniej niż budynki wymagające dużych nakładów modernizacyjnych. Nie chodzi więc o to, aby kupować nieruchomości jak najszybciej. Ważniejsze staje się rozpoznanie, które aktywa rzeczywiście odpowiadają długoterminowym celom właściciela.

W świecie zmiennych warunków gospodarczych największą wartość ma nie sama liczba posiadanych nieruchomości, lecz zdolność do zarządzania kapitałem w sposób zapewniający bezpieczeństwo, rozsądną rentowność i możliwość podejmowania kolejnych decyzji bez presji finansowej.



W CO INWESTOWAĆ?

Od luksusowych apartamentów po akademiki i mieszkania dla seniorów

Rynek nieruchomości przestaje być monolitem. Obok klasycznych mieszkań na wynajem rosną segmenty jeszcze do niedawna niszowe: apartamenty premium w wieżowcach, najem instytucjonalny, prywatne akademiki, senior living, condohotele i second home. Każdy z nich rządzi się własną logiką – inaczej kształtuje się w nim rentowność, inaczej rozkłada się ryzyko, inaczej wygląda płynność. Wybór segmentu staje się więc dziś równie istotny jak wybór lokalizacji. Które z nich mogą przynieść największy zysk, a które są obarczone największym ryzykiem?

Segmenty rynku o największym potencjale

Apartamenty w prestiżowych wieżowcach, prywatne akademiki, mieszkania na wynajem instytucjonalny, nieruchomości dla seniorów i wakacyjne rezydencje. Rynek inwestycyjny staje się coraz bardziej zróżnicowany. Wybór odpowiedniego segmentu może być dziś równie istotny jak wybór lokalizacji.

Rynek nieruchomości zmienia się wraz ze stylem życia, strukturą społeczeństwa i oczekiwaniami inwestorów. Jeszcze niedawno klasycznym sposobem lokowania pieniędzy był zakup mieszkania z przeznaczeniem na wynajem. Dziś obok tego modelu pojawiają się znacznie bardziej wyspecjalizowane formy inwestowania. Kapitał trafia do segmentu luksusowych apartamentowców, profesjonalnie zarządzanych budynków mieszkalnych, prywatnych akademików oraz projektów oferujących seniorom mieszkania połączone z usługami.

Równocześnie zainteresowaniem cieszą się nieruchomości wakacyjne w Polsce i za granicą. Dla części inwestorów stanowią źródło dochodu, dla innych sposób na połączenie lokowania kapitału z prywatnym stylem życia. Wszystkie te segmenty mają wspólną cechę: ich atrakcyjność coraz częściej zależy nie tylko od samej nieruchomości, lecz również od jakości usług, profesjonalnego zarządzania i rzeczywistego popytu.

Nieruchomości premium – cena za wyjątkowość

Segment nieruchomości luksusowych kierowany jest do nabywców, dla których cena nie stanowi jedynego kryterium wyboru. Wartość apartamentu premium tworzą cechy trudne do odtworzenia: prestiżowy adres, wysoka jakość architektury, wyjątkowe widoki, gwarancja prywatności i ograniczona podaż podobnych lokali.

Jak wynika z raportu CBRE, zainteresowanie segmentem premium w skali kraju jest mocno zróżnicowane. W samej Warszawie prowadzona jest sprzedaż mieszkań w blisko 20 takich inwestycjach. Te najpopularniejsze znajdują się na Woli, w Śródmieściu i na Mokotowie. Oferta premium dotyczy około 5 proc. wszystkich mieszkań wystawianych na sprzedaż w stolicy. Inwestycje tego typu w Trójmieście stanowią 6 proc. ogółu nowych lokali, w Krakowie – niespełna 3 proc.; tu sprzedają się najszybciej. Z kolei w Poznaniu (2 proc. wszystkich mieszkań na sprzedaż) cieszą się mniejszym zainteresowaniem niż pozostałe segmenty rynku nieruchomości.

W przypadku nieruchomości premium znaczenie ma również otoczenie inwestycji. Dostęp do renomowanych restauracji, instytucji kultury, terenów zielonych oraz wysokiej jakości infrastruktury miejskiej wpływa na atrakcyjność nieruchomości dla najbardziej wymagających klientów. Nie każda kosztowna nieruchomość jest jednak inwestycją premium w rzeczywistym znaczeniu tego słowa.
Deweloperskie określenia, takie jak „luksusowy apartament", nie zastępują weryfikacji standardu budynku, jego lokalizacji i cen transakcyjnych w najbliższym otoczeniu. Dla inwestora kluczowa jest przyszła możliwość odsprzedaży. Im bardziej unikatowy produkt, tym większa szansa na utrzymanie zainteresowania określonej grupy nabywców, ale również potencjalnie dłuższy czas poszukiwania kupującego.

> Wybór segmentu nieruchomości staje się dziś równie istotny jak wybór lokalizacji. O atrakcyjności inwestycji decydują także jakość usług, profesjonalne zarządzanie i rzeczywisty popyt.

Apartamenty w wieżowcach – prestiż ponad miastem

Nowoczesne wysokościowce mieszkaniowe stają się symbolem nowego luksusu. Wysokie kondygnacje, panoramiczne przeszklenia, strefy wellness, prywatne sale spotkań czy usługi concierge tworzą produkt skierowany do zamożnej grupy klientów.
Przykładem rozpoczynanej właśnie inwestycji typu premium jest Roma Tower w Warszawie. To 170-metrowy budynek u zbiegu ulic Nowogrodzkiej i Emilii Plater, realizowany przez BBI Development oraz Liebrecht & wooD. Ma w nim powstać 357 apartamentów, a także prywatne kino i strefa wellness z 25-metrowym basenem. Jego wartość szacowana jest na 840 mln zł netto. Do grona inwestorów dołączyła właśnie czeska grupa AKIPIA.

Do najpopularniejszych istniejących już inwestycji tego typu, prócz wieżowca zaprojektowanego przez Daniela Libeskinda przy ul. Złotej 44 w Warszawie, należy także stołeczny Liberty Tower – 140-metrowy wieżowiec przy ul. Grzybowskiej i kompleks Noho One na warszawskiej Woli.



Tego rodzaju apartamenty bywają traktowane nie tylko jako miejsce zamieszkania, ale również jako prestiżowy składnik majątku. Z perspektywy inwestycyjnej należy jednak ostrożnie podchodzić do premii cenowej płaconej za rozpoznawalność budynku czy spektakularny widok.
Rozbudowana infrastruktura oznacza bowiem również wysokie koszty utrzymania. Nie zawsze możliwe jest ich przeniesienie na najemcę w postaci odpowiednio wyższego czynszu. Inwestor powinien zatem rozstrzygnąć, czy kupuje nieruchomość przede wszystkim dla dochodu, potencjalnego wzrostu wartości czy osobistego prestiżu.

stach sięga blisko 540 tys. jednostek – sprawia, że PRS pozostaje jednym z najbardziej perspektywicznych segmentów rynku.

W profesjonalnie zarządzanych budynkach ogromną rolę odgrywają przejrzyste umowy, obsługa techniczna, jakość części wspólnych i długoterminowe relacje z najemcami. Z punktu widzenia dużych inwestorów model ten umożliwia budowanie portfeli zapewniających regularne przychody. Nie jest jednak pozbawiony zagrożeń. Wysokie ceny zakupu, koszt finansowania oraz konkurencja na lokalnych rynkach mogą istotnie wpływać na rentowność.





> W condohotelach rentowność zależy od obłożenia, sezonowości, kosztów działalności i wiarygodności operatora. Wysokie stopy zwrotu prezentowane w ofertach nie są gwarancją zysku.

PRS – profesjonalizacja rynku mieszkaniowego
Jedną z najważniejszych zmian zachodzących w Polsce jest rozwój rynku najmu instytucjonalnego, określanego jako PRS – Private Rented Sector. Według JLL w połowie 2026 roku liczba funkcjonujących mieszkań PRS przekroczyła 28,9 tys., co oznaczało wzrost o 30 proc. w stosunku do końca 2024 roku.
Skalę zainteresowania tym segmentem pokazuje transakcja nabycia portfela Resi4Rent przez TAG Immobilien za około 575 mln euro. Obejmowała ponad 5,3 tys. mieszkań w sześciu największych polskich miastach. PRS zmienia nie tylko strukturę własności na rynku najmu, ale również standard oferowanych usług.

„W kolejnych latach – według nas – popyt będzie duży i stabilny, ponieważ PRS-y są jak najbardziej potrzebne" – podkreślał w październiku 2026 roku Paweł Sobolewski, dyrektor zarządzający Kingstone RE w Polsce. Mimo to skala niedoboru – według JLL, deficyt mieszkaniowy w największych mia-

Prywatne akademiki – mieszkanie jako usługa
Jednym z najbardziej interesujących przykładów specjalizacji rynku mieszkaniowego jest rozwój prywatnych akademików. Oferowały one w sierpniu 2026 roku 21,3 tys. miejsc w 74 obiektach – o 9,5 proc. więcej niż rok wcześniej. Prognozy JLL wskazują, że do 2030 r. liczba miejsc w prywatnych akademikach może wzrosnąć do ok. 24 tys.

O zainteresowaniu segmentem decyduje koncentracja studentów w dużych ośrodkach akademickich oraz rosnące znaczenie jakości zakwaterowania.
Nowoczesny akademik to coraz częściej nie tylko pokój do spania. Oferuje przestrzenie do nauki, miejsca spotkań, obsługę administracyjną, bezpieczeństwo i usługi ułatwiające codzienne życie. Inwestor musi jednak pamiętać, że taki obiekt wymaga stałego zarządzania. Poziom obłożenia, sezonowość, koszty obsługi i konkurencja mogą w istotny sposób wpływać na wyniki finansowe.
Skala niedoboru pozostaje ogromna. Pokrycie zapotrzebowania międzynarodowych studentów przez prywatne akademiki w Warszawie wynosi jedynie 9 proc., podczas gdy w Wielkiej Brytanii sięga 60 proc. – wynika z raportu JLL. Dlatego też deweloperzy coraz odważniej wchodzą w ten segment. SPEEDWELL zbudował akademik na Mokotowie z 675 miejscami, a Develia – w partnerstwie z Mosaic – realizuje prywatny dom studencki na pl. Orląt Lwowskich we Wrocławiu.

Mieszkania dla seniorów – szansa wynikająca z demografii
Nowe potrzeby mieszkaniowe mogą wynikać ze struktury demograficznej społeczeństwa. Z tego też względu coraz większe znaczenie zdają się zyskiwać nieruchomości przeznaczone dla osób starszych, które chcą zachować samodzielność, a jednocześnie korzystać z odpowiedniego wsparcia. Senior living może przyjmować różne formy: od mieszkań z recepcją i dodatkowymi usługami po kompleksy łączące funkcję mieszkaniową z opieką i rehabilitacją. To kierunek o potencjale długoterminowym, ale wymagający znacznie więcej niż tradycyjnego doświadczenia deweloperskiego.

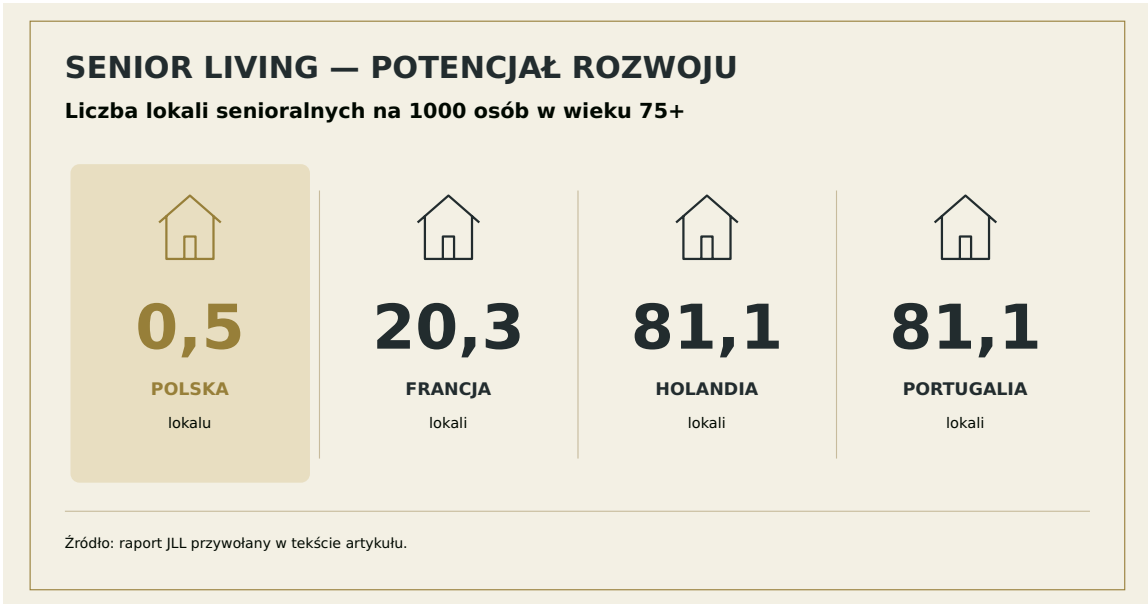
Jak wynika z raportu JLL, w całym kraju działa zaledwie około 600 lokali w 10 projektach senior housing. W Polsce na 1000 osób w wieku 75+ przypada zaledwie 0,5 lokalu tego typu. Dla porównania w Holandii i Portugalii wskaźnik ten wynosi 81,1, a we Francji – 20,3. W ocenie ekspertów zapotrzebowanie na tego typu obiekty w przyszłości może wzrastać, bo Polska jest jednym z najszybciej starzejących się społeczeństw w Europie. Jednak o tym kierunku rozwoju mieszkalnictwa deweloperzy wypowiadają się z dużą powściągliwością.
„Jest to ważny kierunek rozwoju mieszkalnictwa w przyszłości, biorąc pod uwagę demografię. (...) Nie wykluczamy zaangażowania się w ten segment rynku w przyszłości" – powiedział w październiku 2026 roku Zbigniew Juroszek, prezes zarządu Atal. Podobnie ostrożnie do sprawy podchodzi Develia. „Rosnąca liczba osób w wieku 65+ stwarza przestrzeń do rozwoju segmentu senior housing, który w Polsce znajduje się jeszcze na stosunkowo wczesnym etapie rozwoju" – wskazał wiceprezes Develii, Karol Dzięcioł.
Najważniejszym czynnikiem powodzenia jest jakość operatora oraz zdolność dostarczania usług na odpowiednim poziomie i przy kontrolowanych kosztach. Zmiany demograficzne uzasadniają zainteresowanie tym rynkiem, nie oznaczają jednak automatycznie wysokich zysków.

Małe mieszkania – klasyka nadal ma znaczenie
Mimo rozwoju nowych segmentów niewielkie mieszkania w dużych miastach pozostają jednym z najbardziej dostępnych sposobów inwestowania w nieruchomości. Przyciągają najemców, którzy cenią dobrą lokalizację, sprawny transport publiczny i stosunkowo niski koszt całkowity wynajmu.
Dane Otodom wskazują, że w 2026 roku zainteresowanie lokalami o powierzchni do 40 mkw. wzrasta. Z kolei według SonarHome w III kw. 2026 roku kawalerka pozostawała na rynku w sześciu największych miastach (Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Łódź), średnio 50 dni. O 10 dni krócej niż rok wcześniej.
Warto jednak pamiętać, że niewielki metraż nie oznacza automatycznie wysokiej rentowności. W popularnych lokalizacjach ceny za metr kwadratowy bywają wysokie, a dodatkowa podaż podobnych lokali zwiększa presję konkurencyjną. Inwestor powinien analizować cenę nabycia w relacji do realnych stawek najmu, funkcjonalność mieszkania i jego przyszłą atrakcyjność dla kolejnych użytkowników.

Condohotele – rentowność zależy od operatora
Osobnym zagadnieniem są apartamenty inwestycyjne, aparthotele

➢ *dokończenie na str. 28*

dokończenie ze str. 27



i condohotele. W modelu tym to właściciel kupuje lokal, który następnie jest wynajmowany przez operatora hotelowego. W teorii umożliwia osiąganie dochodów bez konieczności samodzielnego zajmowania się gośćmi. W praktyce jednak wyniki zależą od obłożenia, sezonowości, kosztów działalności i wiarygodności operatora.

Według raportu Emmerson Evaluation z lipca 2026 r. w Polsce działa ponad 45 tysięcy pokoi i apartamentów w systemie condo, z czego niemal połowa zlokalizowana jest nad morzem.

Jednak w przypadku tego systemu eksperci zalecają ostrożność. Szczególnie gdy pojawiają się oferty przedstawiające wysokie stopy zwrotu jako praktycznie pewne. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w tegorocznym raporcie zwrócił uwagę na nieprawidłowości w ofertach inwestycji condo- i aparthotelowych, w tym na sposób prezentowania potencjalnych zysków, kosztów i ryzyka. Ostrzegał też, że finansowy raj może po kilku latach zamienić się w pułapkę.

Podstawą decyzji powinny być zatem dokumenty finansowe, analiza umowy operatorskiej oraz sprawdzenie statusu prawnego nabywanego lokalu.

Second home – coś więcej niż dochód

Coraz większa mobilność zamożnych klientów sprzyja zainteresowaniu nieruchomościami wakacyjnymi i drugim domem. Apartament nad Bałtykiem, dom w górach czy nieruchomość w Hiszpanii, Portugalii lub we Włoszech mogą łączyć funkcję wypoczynkową z możliwością wynajmu. Dla inwestora oznacza to jednak konieczność rozdzielenia wartości użytkowej od czysto finansowej.

Pobyt właściciela w najbardziej atrakcyjnych terminach ogranicza potencjalny przychód. Dochodzą do tego koszty utrzymania, zarządzania i lokalne podatki. Przy inwestowaniu za granicą konieczna jest także analiza ryzyka prawnego, podatkowego i walutowego. „Zamożniejsi Polacy masowo kupują mieszkania w Portugalii, Hiszpanii, Bułgarii (...). Jednak w tej chwili oprócz wysypu chętnych do zakupu pojawił się wysyp chętnych do pośredniczenia w tym zakupie" – ostrzega Piotr Kuczyński, dodając: „Wszystkich przestrzegam, bo jest wielu spryciarzy, którzy mogą nas po prostu pozbawić pieniędzy".

Nie ma jednego „najlepszego" segmentu

Perspektywy rynku nieruchomości w 2027 roku będą zależały od kondycji gospodarki, dostępności kredytu, kosztów działalności oraz zmieniających się potrzeb użytkowników. Segment premium może być atrakcyjny dla osób poszukujących wyjątkowych aktywów. PRS i akademiki przyciągają kapitał zainteresowany profesjonalnym najmem. Senior living oferuje możliwości wynikające z długoterminowych zmian demograficznych, a second home odpowiada na potrzeby inwestorów łączących cele majątkowe z prywatnymi.

Przyszłość rynku nie należy do jednej kategorii nieruchomości. Należy do tych inwestycji, które najlepiej odpowiadają rzeczywistym potrzebom klientów i potrafią generować wartość niezależnie od krótkotrwałych mód.

Wieże mieszkalne premium budują nową jakość w centrach wielkich miast

O wartości nieruchomości premium decyduje to, czego nie sposób skopiować: lokalizacja i charakter miejsca. Zamożni nabywcy nie szukają metrów kwadratowych, lecz unikalnego doświadczenia – codzienności, w której komfort, widok i prestiż adresu składają się na styl życia. To przede wszystkim inwestorzy z wieloletnim stażem, którzy cenią znakomite wykonanie i ponadczasowy design.



Anna Łagowska-Cioch
wiceprezes
Resi Capital by Cavatina

Wymownym przykładem tych tendencji jest Liberty Tower by Cavatina – 140-metrowa wieża mieszkalna w sercu Warszawy, przy ulicy Grzybowskiej, pierwszy od blisko dekady budynek tej klasy w ścisłym centrum stolicy. Dobrze ilustruje on rynek, ponieważ pod jednym dachem spotyka się wszystko, czego oczekuje wymagający klient: adres, jakiego nie ma nigdzie indziej, panorama miasta, autorska architektura oraz usługi na miarę najlepszych rezydencji – strefa wellness, kino, klub cygarowy i całodobowy concierge. Potwierdza to popyt: w ciągu pół roku od startu sprzedaży klienci Liberty Tower by Cavatina zawarli umowy o łącznej kwocie przekraczającej 250 mln zł.

Czy wieżowce z apartamentami premium to jedynie chwilowa moda? W mojej ocenie nie. To naturalny kierunek rozwoju wielkich miast, w których najlepsze działki w centrum są na wagę złota, a widok z wysokości staje się osobną wartością. Liberty Tower by Cavatina oraz Quorum Tower – wrocławska wieża mieszkalna nad Odrą, z rozbudowanym spa i kortami do padla – to realizacje, dla których w Polsce nie było dotąd punktu odniesienia.

Premium to jednak nie tylko wieże. Popyt widać na całym rynku mieszkaniowym: w trzech kwartałach 2026 roku deweloperzy sprzedali w największych aglomeracjach około 37 tys. mieszkań, o niemal połowę więcej niż rok wcześniej, przy stabilnych cenach. W tym otoczeniu Resi Capital by Cavatina, najszybciej rozwijający się deweloper mieszkaniowy w Polsce, jest obecny w siedmiu największych miastach kraju. W samych Katowicach realizuje aż pięć projektów wysokiej jakości, co pozwala dobrać ofertę do własnych celów. Dla poszukujących czegoś niepowtarzalnego powstaje WIMA w Łodzi: zabytkowe fabryki Widzewskiej Manufaktury, którym nowe życie nadają lofty o ceglanych ścianach i monumentalnych oknach, w otoczeniu parku.



Najbardziej doceniają to inwestorzy, dla których liczy się horyzont wielu lat. Dla nich oznacza to ofertę z ograniczonej puli, o jakości odpornej na kaprysy mody – przemyślaną lokatę kapitału. Z mojej perspektywy polscy nabywcy zaczynają dziś porównywać krajowe realizacje z najlepszymi adresami świata, a to podnosi poprzeczkę dla całej branży i sprawia, że wieżowce mieszkalne staną się trwałym elementem panoramy naszych miast.

Miasta przyszłości. Gdzie powstaje nowa wartość na rynku nieruchomości?

Nie tylko budowanie nowych apartamentowców, ale także rewitalizacja, przebudowa dawnych fabryk czy zaniedbanych kamienic to nowe kierunki inwestycji na rynku nieruchomości. Zmiana funkcji, celu i przeznaczenia dotychczasowych budynków oraz projekty mixed-use coraz bardziej zyskują na znaczeniu. O ich opłacalności zdecyduje też rozwój infrastruktury transportowej czy koniunktura gospodarcza. W roku 2027 nowe szanse pojawią się dla tych, którzy dostrzegą potencjał istniejącej przestrzeni, a jednocześnie właściwie ocenią ryzyko, koszty i realny popyt.



Zmieniające się potrzeby użytkowników

Nowa wartość na rynku nieruchomości nie zawsze powstaje na niezabudowanych gruntach. Czasami ukryta jest w dawnych fabrykach, starszych biurowcach, zaniedbanych kamienicach i częściach miast, które dopiero zostaną „odkryte". Z tego względu coraz większego znaczenia nabiera umiejętność dostrzegania potencjału istniejącej przestrzeni.

Przez wiele lat rynek nieruchomości rozwijał się dzięki nowym osiedlom mieszkaniowym, centrom handlowym i biurowcom. Deweloperzy poszukiwali atrakcyjnych działek, realizowali inwestycje, a następnie sprzedawali lokale lub wynajmowali powierzchnie handlowe. W największych miastach dostępność dobrze położonych gruntów staje się jednak coraz bardziej ograniczona. Jednocześnie zmieniają się potrzeby użytkowników, sposób organizacji pracy oraz oczekiwania dotyczące jakości przestrzeni miejskiej.

W rezultacie rośnie znaczenie inwestycji polegających na przekształcaniu obiektów już istniejących. Dla inwestorów oznacza to nowe możliwości, ale również nowe zagrożenia. W przypadku rewitalizacji i przebudowy potencjalna korzyść jest nierozerwalnie związana z planowaniem oraz zdolnością do kontrolowania kosztów.

Rewitalizacja – wartość w starych murach

XIX- czy XX-wieczny budynek nie musi być nieruchomością bez przyszłości. Dawna fabryka może stać się nowoczesnym kompleksem mieszkaniowo-usługowym, historyczna kamienica prestiżowym apartamentowcem, a starszy biurowiec – po odpowiednim dostosowaniu – obiektem o zupełnie innym przeznaczeniu. Z punktu widzenia inwestora podstawą takiej strategii jest stworzenie dodatkowej wartości poprzez zmianę funkcji, modernizację lub lepsze wykorzystanie lokalizacji.

Przykładem takiej strategii może być rewitalizacja dawnych zakładów Karola Scheiblera w Łodzi, realizowana przez Echo Investment, która objęła kilkanaście budynków historycznych, z których 13 zostało już przebudowanych z przeznaczeniem na mieszkania, usługi i gastronomię. W założeniu na 8 hektarach powstają 22 budynki z lokalami o powierzchniach od 30 do 111 mkw. Najbardziej interesujące mogą być nieruchomości położone w atrakcyjnych częściach miast, które z różnych powodów nie odpowiadają już współczesnym wymaganiom. Wartość nie wynika tutaj wyłącznie z potencjalnego wzrostu cen na całym rynku. Jest rezultatem konkretnych działań: przebudowy, poprawy standardu, dostosowania budynku do nowych funkcji i stworzenia produktu, na który istnieje realne zapotrzebowanie.

> Nowa wartość na rynku nieruchomości nie zawsze powstaje na niezabudowanych gruntach. Czasami ukryta jest w dawnych fabrykach, starszych biurowcach i zaniedbanych kamienicach.

W Krakowie na terenie dawnych Polskich Zakładów Zbożowych powstała luksusowa inwestycja mieszkaniowo-usługowa klasy premium Młyny Mogilska, w ramach której w historycznych i nowo powstałych budynkach znalazły się 422 luksusowe mieszkania. Zmieniło się też otoczenie inwestycji, wzniesiono 46-metrową wieżę, powstał zielony pasaż.

W Warszawie trwa rewitalizacja dawnej Fabryki Perun przy ul. Grochowskiej na Kamionku (Praga-Południe). Projekt zakłada renowację zabytkowych, stuletnich hal przemysłowych i budowę nowoczesnego osiedla mieszkaniowego z 242 mieszkaniami.

Nie jest to jednak strategia odpowiednia dla każdego.

Starsze obiekty mogą kryć problemy konstrukcyjne, nieaktualne instalacje, ograniczenia techniczne lub wymagać kosztownego dostosowania do współczesnych prze-

➤ *dokończenie na str. 30*

➤ dokończenie ze str. 29

pisów. W przypadku budynków zabytkowych znaczenie mają również wymagania konserwatorskie. Niekiedy rozwiązania architektoniczne, które byłyby optymalne z finansowego punktu widzenia, nie mogą zostać zrealizowane ze względu na obowiązek ochrony historycznej substancji budynku. Dlatego przed zakupem konieczne są szczegółowe analizy techniczne, prawne i ekonomiczne.

Zmiana funkcji – biuro jako mieszkanie?

Jednym z interesujących zjawisk jest analiza możliwości przekształcania starszych biurowców w budynki mieszkalne, hotelowe lub usługowe.

Taką przebudowę zastosowano w przypadku Lipowego Office Park przy ul. Żwirki i Wigury. Zbudowany jako biurowiec bankowy, w 2025 roku został przekształcony w akademik z lokalami na wynajem pod nazwą SHED Sky Living. Powstały 582 pokoje z aneksami kuchennymi i łazienkami oraz przestrzenie wspólne: coworking, kino, siłownia, yoga room i studio podcastowe. Zmiany sposobu pracy, oczekiwań najemców i standardów biurowych powodują, że część starszych obiektów traci konkurencyjność wobec nowych inwestycji. Teoretycznie zmiana funkcji może pozwolić przywrócić im atrakcyjność.

W niektórych przypadkach przebudowa może okazać się bardziej kosztowna niż realizacja nowego obiektu. Dlatego np. biurowiec Saski Point przy ul. Marszałkowskiej 111, oddany do użytku w 1999 roku, jest w trakcie rozbiórki – w jego miejscu powstanie luksusowy apartamentowiec Saski Park Apartments. Początkowo inwestor planował zachowanie budynku, jednak po analizie stanu technicznego okazało się to niemożliwe. Ze starego obiektu pozostaną jedynie ściany szczelinowe.

Ze względów finansowych konieczne jest właściwe oszacowanie nie tylko wartości przyszłych mieszkań, ale również wszystkich wydatków, które trzeba ponieść, aby doprowadzić nieruchomość do oczekiwanego standardu.

Na Służewcu, gdzie wskaźnik pustostanów biurowych sięgał około 17 proc., dawny kompleks biurowców Empark Mokotów Business Park ustąpi miejsca inwestycji Modern Mokotów: mieszkaniom połączonym z usługami i zielenią. Podobny los czeka Trinity One przy ul. Domaniewskiej 52 – budynek mający około 20 lat ma ustąpić miejsca inwestycji z ponad 400 mieszkaniami.

W praktyce nie każdy biurowiec nadaje się do przebudowy na mieszkania. Znaczenie mają między innymi głębokość budynku, dostęp światła dziennego, konstrukcja, możliwość wykonania odpowiednich instalacji oraz warunki wynikające z planowania przestrzennego.

„Myślę, że dziś rynek zaczyna się stabilizować" – mówił w marcu 2026 roku Franz Jurkowitsch, prezes Warimpeksu, tłumacząc jednocześnie, dlaczego jego firma wchodzi w mieszkaniówkę: „Zdecydowaliśmy się wejść w ten segment, ponieważ rynek biurowy nie jest jeszcze na takim etapie, aby sensowne było rozpoczęcie budowy nowego biurowca".

CO BUDUJE WARTOŚĆ NIERUCHOMOŚCI?

Cztery kierunki zmian w miastach przyszłości

REWITALIZACJA
Nowe życie istniejących obiektów.
Modernizacja i zmiana przeznaczenia.

ŁĄCZENIE FUNKCJI
Mieszkania, praca i usługi w jednym miejscu.
Przestrzeń aktywna przez większą część dnia.

DOSTĘPNOŚĆ TRANSPORTOWA
Lepsze połączenia i krótsze dojazdy.
Łatwiejszy dostęp do pracy i usług.

EFEKTYWNOŚĆ ENERGETYCZNA
Niższe zużycie energii i koszty eksploatacji.
Większy komfort użytkowania.

O wartości decydują realny popyt, właściwa cena zakupu i kontrola kosztów.

Opracowanie na podstawie tekstu „Miasta przyszłości".

> Najbardziej wartościowe inwestycje przyszłości mogą powstawać nie tam, gdzie buduje się najwięcej, ale tam, gdzie najtrafniej rozpoznaje się potrzeby ludzi, przedsiębiorstw i rozwijających się miast.



Mixed-use – nowa formuła miejskiego życia

Coraz większe zainteresowanie budzą projekty typu mixed-use, łączące kilka funkcji w jednej inwestycji. Mieszkania, biura, handel, gastronomia, hotele i usługi mogą funkcjonować w ramach tego samego kompleksu, tworząc przestrzeń dostosowaną do różnych potrzeb mieszkańców i użytkowników. Najważniejszą zaletą dobrze zaprojektowanego mixed-use jest możliwość wzajemnego wzmacniania się poszczególnych funkcji.

Mieszkańcy korzystają z lokali usługowych i restauracji. Pracownicy biur zwiększają ruch w handlu i gastronomii. Goście hotelowi mogą korzystać z oferty całego kompleksu. Dzięki temu inwestycja może pozostawać aktywna przez większą część dnia, zamiast funkcjonować wyłącznie w godzinach pracy biur lub otwarcia sklepów.

Według raportu Urban Land Institute (ULI) „Urban Poland" z kwietnia 2026 roku w sześciu polskich miastach – Warszawie, Łodzi, Poznaniu, Gdańsku, Gdyni i Wrocławiu – zrealizowano kilkanaście dużych projektów mixed-use, które powstały na terenach poprzemysłowych i historycznych. Jak podkreśla przewodniczący ULI Poland Marcin Juszczyk: „To już nie jest niszowy eksperyment – to sprawdzony koncept i jedna z kluczowych części tego, jak rozwijają się miasta i jak lokowany jest kapitał". Do najpopularniejszych inwestycji tego typu należą m.in. Elektrownia Powiśle, Towarowa 22 w Warszawie, a także powstające Kozielska Park w Katowicach czy krakowski Tischnera Green Town.

Z perspektywy dewelopera taki model pozwala również dywersyfikować źródła przychodów. Jednak sukces projektu zależy od właściwych proporcji pomiędzy jego funkcjami. Zbyt duża powierzchnia handlowa, niewłaściwa komunikacja, ograniczona dostępność parkingów czy konflikty pomiędzy funkcjami mieszkaniowymi i rozrywkowymi mogą obniżać atrakcyjność nieruchomości. Mixed-use nie powinien być zatem traktowany jako modne określenie marketingowe. To wymagający model inwestycyjny, w którym urbanistyka, architektura i ekonomia muszą tworzyć spójną całość.

Infrastruktura zmienia mapę inwestycyjną

Jednym z najważniejszych czynników wpływających na wartość nieruchomości pozostaje dostępność transportowa. Nowa linia metra, połączenie kolejowe, modernizacja drogi czy rozwój infrastruktury publicznej mogą znacząco zmienić atrakcyjność lokalizacji, która dotychczas pozostawała poza zainteresowaniem inwestorów. Szczególnie istotny jest czas dojazdu do największych ośrodków zatrudnienia oraz dostęp do szkół, uczelni, placówek medycznych i usług.

Jest to widoczne na przykładzie Krakowa. Miasto weszło w 2026 rok z rekordowym budżetem inwestycyjnym przekraczającym 1,5 mld zł i oficjalnie zapowiedziało



budowę pierwszej linii metra. Dla inwestorów może to oznaczać, że okolice planowanych stacji w najbliższych latach mogą spodziewać się stabilnego wzrostu wartości gruntów i lokali.
Ponadto w I poł. 2026 roku oddano do użytku linię Krakowskiego Szybkiego Tramwaju, łączącą Mistrzejowice z okolicami ulic Meissnera i Lema. Skrócenie czasu dojazdu do centrum znacząco podnosi atrakcyjność północno-wschodnich rejonów miasta.

Z kolei w Warszawie wzrostu cen nieruchomości można spodziewać się w Ursusie. Trwa bowiem postępowanie dotyczące przedłużenia linii metra M2 właśnie do tej dzielnicy: na ok. 4-km odcinku znajdą się trzy stacje: Ursus Północny, Posag 7 Panien, Ursus-Niedźwiadek, co znacząco poprawi komunikację. W Gdańsku na podobny efekt czeka południowa część miasta. Planowana Pomorska Kolej Metropolitalna Południe ma połączyć południowe dzielnice z centrum i siecią kolei metropolitalnej.
Jednak inwestowanie na podstawie przyszłych projektów infrastrukturalnych wymaga ostrożności. Zapowiedź nowej linii transportowej nie oznacza jeszcze jej realizacji. Opóźnienia, zmiany harmonogramów i ograniczenia finansowe mogą wpłynąć na oczekiwaną wartość nieruchomości. Co więcej, część przewidywanych korzyści może zostać uwzględniona w cenach działek i mieszkań jeszcze przed rozpoczęciem prac.

Doświadczeni inwestorzy analizują więc nie tylko planowany przebieg infrastruktury, ale również stopień zaawansowania projektu, źródła finansowania oraz prawdopodobny wpływ na lokalne potrzeby mieszkaniowe i usługowe.

Centra poza największymi metropoliami

Polski rynek nieruchomości pozostaje skoncentrowany wokół Warszawy, Krakowa, Wrocławia, Trójmiasta, Poznania i innych dużych ośrodków. Nie oznacza to jednak, że atrakcyjne możliwości inwestycyjne muszą ograniczać się do największych miast. Rozwój przemysłu, infrastruktury logistycznej, uczelni i usług biznesowych może zwiększać znaczenie mniejszych ośrodków regionalnych.

W takich lokalizacjach ceny wejścia bywają niższe, ale inwestor powinien szczególnie starannie analizować lokalny popyt. Znaczenie ma liczba miejsc pracy, poziom dochodów mieszkańców, sytuacja demograficzna i struktura lokalnej gospodarki.
Dane z 2026 roku pokazują, że mniejsze ośrodki rozwijają się dziś we własnym tempie, a nie w cieniu metropolii. Liderem pod względem intensywności budowy jest Rzeszów. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) dotyczących budów rozpoczętych w ostatnich 36 miesiącach na 1000 mieszkańców przypada tam 12,4 mieszkania deweloperskiego, a po uwzględnieniu wszystkich inwestorów – 13,4. Drugie miejsce zajmuje Lublin, a na kolejnych są Szczecin i Białystok.
Z kolei na zachodnim Mazowszu na rynek oddziałuje zapowiedź powstania Portu Polska. Największym beneficjentem stał się Grodzisk Mazowiecki, gdzie od połowy 2022 roku średnie ceny mieszkań wzrosły z niespełna 5 tys. zł do ponad 12 tys. zł za mkw. Dynamicznie rozwija się także Błonie, które korzysta z bliskości autostrady A2 i zaplecza logistycznego. Natomiast Żyrardów po początkowym boomie wraca do naturalnego tempa rozwoju. Eksperci podkreślają jednak, że największe korzyści odniosą miasta dobrze skomunikowane z Warszawą i przyszłym lotniskiem, a równolegle do mieszkań rośnie zainteresowanie gruntami pod inwestycje logistyczne, magazynowe i hotelowe.

Ryzyko dotyczy natomiast mniejszych miast, związanych z jedną branżą. Miasto zależne od jednego dużego zakładu przemysłowego może być bardziej narażone na pogorszenie koniunktury niż ośrodek, w którym funkcjonuje wiele przedsiębiorstw z różnych branż. Dlatego długoterminowa atrakcyjność inwestycyjna zależy nie tylko od pojedynczych projektów, lecz przede wszystkim od zdolności miasta do trwałego rozwoju.

„Nie ma jednego rynku mieszkaniowego. Mamy dziś kilka różnych rynków działających w odmiennych rytmach. Najbliżej równowagi są Warszawa i Trójmiasto" – mówił we wrześniu 2026 roku Mikołaj Konopka, prezes Dom Development. To rozróżnienie ma znaczenie również dla mniejszych ośrodków: ich atrakcyjność inwestycyjna zależy od lokalnej specyfiki, a nie od ogólnokrajowych trendów.

Efektywność energetyczna – nowy wymiar wartości

W coraz większym stopniu o atrakcyjności nieruchomości decydują również jej koszty eksploatacyjne. Wysokie zużycie energii, przestarzałe systemy ogrzewania czy konieczność kosztownych remontów mogą zmniejszać zainteresowanie najemców i przyszłych kupujących. Nowoczesne budynki oferujące efektywne rozwiązania energetyczne, inteligentne zarządzanie instalacjami i komfort użytkowania mogą zyskiwać przewagę konkurencyjną.

Dla inwestorów posiadających starsze nieruchomości oznacza to konieczność analizowania nie tylko bieżących dochodów, ale również przyszłych nakładów modernizacyjnych. Nie każda inwestycja w rozwiązania ekologiczne automatycznie się opłaca. Kluczowe znaczenie ma relacja pomiędzy kosztami modernizacji a możliwymi oszczędnościami i wzrostem atrakcyjności budynku. Jednak pomijanie parametrów energetycznych przy zakupie może prowadzić do niedoszacowania przyszłych wydatków.

Zrozumieć nie tylko rynek – zmiany społeczne i gospodarcze

Zmieniające się potrzeby miast sprawiają, że działalność deweloperska wymaga coraz szerszych kompetencji. Ważne pozostają pozyskiwanie gruntów, finansowanie i realizacja budowy. Równie istotne stają się jednak analiza potrzeb użytkowników, projektowanie przestrzeni publicznych, zapewnianie dostępu do usług oraz myślenie o długoterminowym funkcjonowaniu inwestycji. Deweloper przyszłości musi rozumieć nie tylko rynek mieszkań czy biur, ale również zmiany społeczne i gospodarcze.

„Nasi rządzący skutecznie ograniczają konkurencyjność rynku" – podkreślał we wrześniu 2026 roku Mikołaj Konopka, prezes Dom Development, zwracając uwagę na bariery administracyjne, które coraz mocniej różnicują pozycję dużych i małych graczy. W podobnym tonie wypowiadali się uczestnicy Property Forum 2026, wskazując, że realizacja projektu może zająć nawet dekadę, a koszty finansowania w tak długim horyzoncie uszczuplają marże deweloperów. Rosnąca mobilność pracowników, starzenie się społeczeństwa, rozwój technologii i nowe sposoby organizacji pracy mogą wpływać na zapotrzebowanie na określone funkcje nieruchomości. Niektóre projekty będą wymagały elastyczności pozwalającej dostosować obiekt do innych potrzeb za kilka lub kilkanaście lat.

Nieruchomości przyszłości

Rok 2027 może być kolejnym etapem zmian sposobu myślenia o nieruchomościach. Z jednej strony inwestorzy będą nadal poszukiwać atrakcyjnych gruntów i nowych projektów. Z drugiej coraz większego znaczenia może nabierać umiejętność ponownego wykorzystywania istniejących budynków, modernizacji przestrzeni miejskiej i tworzenia inwestycji wielofunkcyjnych. Dobrze zaprojektowana rewitalizacja może przywracać wartość zaniedbanym nieruchomościom. Projekty mixed-use mogą tworzyć nowe centra życia miejskiego. Infrastruktura transportowa może zmieniać atrakcyjność całych dzielnic i regionów. Żaden z tych procesów nie zapewnia jednak automatycznego sukcesu finansowego.

Kluczowe pozostają rzeczywisty popyt, właściwa cena zakupu, kontrola kosztów i zdolność przewidywania zmian. „Dobre projekty obronią sprzedaż, słabsze będą musiały dużo mocniej zawalczyć ceną o klienta" – podsumowywał Robert Chojnacki z Tabelaofert.

Najbardziej wartościowe inwestycje przyszłości mogą powstawać nie tam, gdzie buduje się najwięcej, ale tam, gdzie najtrafniej rozpoznaje się potrzeby ludzi, przedsiębiorstw i rozwijających się miast.