NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI SEKTORA NIERUCHOMOŚCI

Co sprawia, że jakaś firma się wyróżnia, prężnie działa, rozwija się, kreuje trendy? Warto w tym miejscu podkreślić, że na początku tego pytania powinno znaleźć się: kto, a nie co! Bo o tym wszystkim decydują ludzie. To oni mają wpływ na całokształt funkcjonowania instytucji. W naszym raporcie „Osobowości rynku nieruchomości" przyjrzeliśmy się bliżej tym, którzy odpowiadają za to, jak wygląda szeroko rozumiany rynek nieruchomości: mieszkaniowych, komercyjnych, biurowych. To dzięki nim na każdym z tych pól dzieje się dużo i dzieje się dobrze. Dzięki swoim kompetencjom kształtują jeden z najprężniej rozwijających się rynków w Europie. Dzięki nim my możemy wybierać w świetnie zaprojektowanych osiedlach, pracować w dostosowanych do naszych potrzeb komfortowych biurach czy rozwijać swoje biznesy dzięki funkcjonalnym magazynom. Zapraszamy Państwa do zapoznania się z sylwetkami wyróżnionych przez nas przedstawicieli rynku. Warto się im przyjrzeć.

CONTRACT
AGREEMENT

DANILO DJUROVIĆ,
PREZES ZARZĄDU I WSPÓŁWŁAŚCICIEL MONTING DEVELOPMENT

Kieruje się nie tylko wyjątkową wizją rozwoju rynku nieruchomości poprzez inwestycję w projekty, które wyróżniają się na rynku jakością, zagospodarowaniem terenu, czy ilością zieleni, ale również dopasowaniem do istniejącej tkanki miejskiej i inspiracją do jej dalszego rozwoju. Jego rola obejmuje strategiczne planowanie i nadzór nad projektami. Jest zapalonym wizjonerem, który w krótkim czasie przekształca swoje koncepcje w rzeczywistość, nabywając kolejne grunty pod realizację wyjątkowych inwestycji. Jako lider nie tylko dzieli się swoją pasją z zespołem pracowników, ale również z partnerami biznesowymi. Jego energia i determinacja stanowią solidny fundament sukcesu Monting Development. Nie jest to jednak jego jedyne biznesowe dziecko. W 2012 roku założył firmę budowlaną Promonte, która z sukcesem działa do dziś. Pod jego skrzydłami znajduje się również spółka Prostoria mająca trzy renomowane restauracje w Warszawie: Munja oraz Baila zatrudniając na dziś ponad 150 osób. W planach dalsze ekspansje restauracji w kraju i za granicą, co dowodzi o wszechstronności jego przedsięwzięć.

ROBERT DOBRZYCKI,
CEO I WSPÓŁWŁAŚCICIEL PANATTONI W EUROPIE

Kieruje Panattoni, europejskim ramieniem jednego z największych deweloperów przemysłowych na świecie, od 2005 r. Zanim dołączył do Panattoni, był zatrudniony w firmie Menard Doswell & Co, gdzie zaczynał w 1999 r. jako księgowy. W ciągu zaledwie kilku lat awansował na stanowisko dyrektora zarządzającego. Jest członkiem Królewskiego Instytutu Dyplomowanych Rzeczoznawców (Royal Institution of Chartered Surveyors) i ma tytuł magistra zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Spółka prowadzi aktywną działalność na wielu rynkach, m.in. w: Wielkiej Brytanii, Francji, Włoszech, Niemczech, Polsce, Holandii, Hiszpanii, Szwecji, Austrii, Czechach i na Słowacji. Przez ostatnie pieć lat Panattoni było corocznie uznawane przez magazyn PropertyEU za najlepszego dewelopera logistycznego w Europie, dzięki oddawaniu do użytku największej ilości powierzchni przemysłowej.

ZBIGNIEW JUROSZEK,
PREZES ZARZĄDU ATAL

Biznesmen z doświadczeniem, założyciel i główny akcjonariusz działającej od 1990 roku grupy ATAL. Na początku swojej kariery związany był z branżą odzieżowo-tekstylną. Kierowana przez niego firma ATAL była dostawcą materiałów dla najbardziej znanych polskich producentów odzieży. Do 2023 r. był także współwłaścicielem spółki STS działającej w branży bukmacherskiej, a aktualnie za pośrednictwem swojej fundacji rodzinnej jest udziałowcem w Entain CEE, do którego należy STS. Doskonałe umiejętności zarządcze zaowocowały nowymi inwestycjami firmy, tym razem w branży nieruchomości. Pierwsze inwestycje na rynku nieruchomości komercyjnych zostały zrealizowane w drugiej połowie lat 90. Z biegiem czasu Zbigniew Juroszek rozpoczął budowę kompleksów mieszkalnych we Wrocławiu, a w następnych latach osiedla firmy pojawiły się w pozostałych największych polskich miastach. Interesuje się biznesem, sportem oraz sztuką.

DAMIAN KAPITAN,
PREZES ZARZĄDU SPRAVIA

Na stanowisku prezesa od 2020 roku, a ze spółką związany od 2010 roku. Z wykształcenia radca prawny. Odpowiada przed właścicielami za realizację strategii biznesowej firmy. Dba o relacje z inwestorami. Ma bogate doświadczenie zawodowe związane z prowadzeniem procesu inwestycyjnego. Jest ekspertem w branży deweloperskiej.

JOANNA KUBIAK,
DYREKTOR OPERACYJNY NAJMU W VANTAGE RENT

Z branżą nieruchomości związana od blisko 20 lat, z Vantage Development – od 15 lat. Absolwentka studiów Executive MBA na Politechnice Wrocławskiej oraz Psychologii na Uniwersytecie SWPS we Wrocławiu. Przez 13 lat zarządzała sprzedażą mieszkań spółki Vantage Development. Przez ostatnie trzy lata przygotowywała i wprowadziła na rynek platformę mieszkań na wynajem pod marką Vantage Rent. W tym krótkim czasie uplasowała spółkę na drugim miejscu największych firm w sektorze PRS w Polsce. Dzięki dogłębnej analizie sytuacji na rynku najmu oraz kluczowych problemów, z jakimi mierzą się najemcy, uszyła produkt na miarę potrzeb. Sprawiła, że najem nie jest przykrym kompromisem, a wręcz przeciwnie – komfortowym wyborem, co potwierdzają wyniki badania satysfakcji najemców. Skuteczność operacyjną umiejętnie łączy z funkcją lidera. Razem z zespołem lojalnych pracowników, który tworzy od ponad dekady, realizuje nawet najbardziej ambitne cele biznesowe spółki.

MARCIN MAZUREK,
PREZES ZARZĄDU PHN

Absolwent studiów Global Executive MBA IESE Business School, University of Navarra w Barcelonie. Ma doświadczenie w zakresie zarządzania projektami rozwojowymi, badań due diligence, optymalizacji procesów, skutecznego wdrażania zmian, budowania nowych linii biznesowych, tworzenia strategii oraz zarządzania dużymi zasobami ludzkimi. Od 2012 r. do końca kwietnia 2018 r. był dyrektorem zarządzającym w Kredoban na Ukrainie odpowiedzialnym za obszar bankowości detalicznej, w tym produktów hipotecznych, funduszy inwestowania budownictwa oraz bankowości elektronicznej wraz z kanałami zdalnymi. W latach 2009-2011 pełnił funkcję dyrektora Departamentu Rozwoju Biznesu w Inteligo Financial Service.

MAXIMILIAN MENDEL,
DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY
ZEITGEIST ASSET MANAGEMENT

Wprowadził firmę na ścieżkę stabilnego, długoterminowego rozwoju poprzez rozbudowę portfela nieruchomości oferujących lokale na wynajem. Wniósł do ZEITGEIST ponad 15-letnie doświadczenie w doradztwie inwestycyjnym w obszarze nieruchomości, ze szczególnym uwzględnieniem aktywów mieszkalnych: mieszkań, domów studenckich i co-livingów. Od 2006 roku, jako partner warszawskiej firmy doradczej REAS, uczestniczył w pierwszych transakcjach powstającego polskiego prywatnego sektora najmu oraz w obszarze zakwaterowania studenckiego. Od 2018 roku – po dołączeniu zespołu REAS do JLL – kontynuował pracę w branży jako Head of Living Investment w JLL. Od stycznia 2021 r. do czasu dołączenia do ZEITGEIST Maximilian i jego zespół inwestycyjny w JLL zamknęli sześć transakcji o łącznej wartości 550 mln euro. Absolwent Interdyscyplinarnego Planowania Przestrzennego na Uniwersytecie w Dortmundzie. Jest doktorem Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania Polskiej Akademii Nauk, gdzie obronił pracę doktorską na temat roli deweloperów mieszkaniowych w transformacji przestrzeni miejskiej w postsocjalistycznej Warszawie. Jest członkiem Królewskiego Instytutu Dyplomowanych Rzeczoznawców (RICS) oraz Urban Land Institute (ULI). Biegle włada językiem angielskim, niemieckim, polskim i portugalskim.

KINGA NOWAKOWSKA,
CZŁONEK ZARZĄDU I DYREKTOR OPERACYJNA
GRUPY CAPITAL PARK

Od 2007 r. jest związana z Grupą Capital Park, w której jest członkiem Zarządu i pełni funkcję dyrektor operacyjnej. Jest zaangażowana w największe projekty prowadzone przez grupę, m.in. Royal Wilanów. Od 2009 r. jest odpowiedzialna za realizację prestiżowego projektu rewitalizacji Fabryki Norblina w Warszawie. Odpowiada za zarządzanie projektami firmy w zakresie asset management. Jest autorką koncepcji Biuro Plus, według której w każdym z projektów Grupy Capital Park wdrażane są indywidualne rozwiązania mające na celu wsparcie potrzeb najemców. Ich podstawą są wysokiej jakości architektura, ekologia i zrównoważony rozwój, zieleń i jakość otoczenia, promocja sportu i aktywności fizycznej, sztuka i kultura w przestrzeniach wspólnych, szeroki wachlarz usług i kreatywne podejście do asset managementu. Założyła i prowadzi sieć Anielic Biznesu – Black Swan Fund – inwestującą w start-upy zarządzane przez kobiety. Pełni tam funkcję członka zarządu. Sama inwestuje w start-upy z różnych branż. Jedną z jej najciekawszych inwestycji jest BioBazar – pierwszy w Polsce targ z ekologiczną, certyfikowaną żywnością.

WALDEMAR OLBRYK,
PREZES ZARZĄDU ARCHICOM

Ukończył ekonomię na Uniwersytecie Łódzkim oraz studia MBA prowadzone wspólnie przez Uniwersytet Łódzki i College of Maryland. Posiada również tytuł Profesjonalnego Managera Projektu według standardu Project Management Institute. Od ponad dwudziestu lat zarządza przedsięwzięciami biznesowymi w Polsce. Specjalizuje się w zarządzaniu zakupem działek oraz projektami deweloperskimi. Był zaangażowany w tworzenie sieci stacji paliw bp, potem projektu łódzkiej Manufaktury, następnie współpracował z firmą Phillips Lighting. W 2008 r. rozpoczął pracę w Skanska, by w 2011 r. roku objąć funkcję Prezesa Skanska Property Poland (do 2014 r.) Od sierpnia 2017 roku dołączył do Echo Investment, jako członek Zarządu – dyrektor Działu Mieszkaniowego. W 2018 roku przyjęty w szeregi stowarzyszenia RSA (Royal Society for the Arts, Manufactures and Commerce). Inicjator i współtwórca debat między artystami, biznesem i światem akademickim zorganizowanymi podczas festiwalu SOUNDEDIT w Łodzi. Od kwietnia 2021 zarządza Archicom, gdzie wdraża innowacje, przeprowadza organizację przez proces digitalizacji i zarządza zespołem oraz realizacjami przy poszanowaniu otoczenia – wewnętrznego oraz zewnętrznego. Z troską o człowieka, środowisko naturalne, wdrażając koncepcje smart city i 15-minutowych miast.

ANDRZEJ OŚLIZŁO,
PREZES ZARZĄDU DEVELIA

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach (kierunek Ekonomia) oraz Politechniki Śląskiej w Gliwicach (kierunek Informatyka). Ukończył także studia MBA na European University w Montreux w Szwajcarii. Od ponad 25 lat zarządza przedsięwzięciami biznesowymi w Polsce i na rynkach zagranicznych. Specjalizuje się w zarządzaniu przedsiębiorstwem, inwestycjach, fuzjach i przejęciach, a także strategiach, w szczególności ekspansji zagranicznej. W swojej karierze z sukcesem pełnił funkcję prezesa i członka zarządu spółek z branż: ICT, TSL, lotniczej, finansów i bankowości (m.in. Schenker, LOT, Aviva, Expander Advisors, Burietta – Grupa Inelo). Jego doświadczenie zawodowe obejmuje także współpracę z funduszami Private Equity, m.in. Trinity Management i Innova Capital, z ramienia których pełnił funkcje nadzorcze i zarządcze w organach spółek portfelowych, a także odpowiadał za wzrost ich wartości i wyjścia kapitałowe.

MICHAŁ PTASZYŃSKI,
COUNTRY MANAGER LOGICOR

Od początku kariery zawodowej, od ponad 20 lat, jest związany z sektorem nieruchomości komercyjnych. W Logicor pracuje od początku 2018 r. na stanowisku senior asset managera w warszawskim biurze firmy. Był odpowiedzialny m.in. za realizację założeń budżetowych, pozyskiwanie nowych najemców oraz za negocjowanie umów najmu w obiektach należących do portfela firmy Logicor w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Poprzednio, przez sześć lat, pracował w firmie Prologis na stanowisku dyrektora w dziale land & development. Wcześniej zajmował stanowiska kierownicze w gdańskiej firmie deweloperskiej Torus, w Grupie Zarządzającej „Pomerania" i Agencji Rozwoju Pomorza. Absolwent Wydziału geodezji i Gospodarki Przestrzennej na Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie. Posiada licencję zawodową w zakresie zarządzania nieruchomościami oraz tytuł CCIM (Certified Commercial Investment Member).

TOMASZ STOGA,
PREZES ZARZĄDU PROFIT DEVELOPMENT

Absolwent prawa od 25 lat działający w branży deweloperskiej. W latach 2002-2011 prezes Zarządu Inkom, następnie dyrektor Oddziału Wrocław Dom Development. Od 2012 roku prezes Zarządu Profit Development. Od trzech kadencji zasiada w Zarządzie Polskiego Związku Firm Deweloperskich, dwie kadencje w Radzie Programowej Polskiego Związku Firm Deweloperskich. Od dwóch kadencji również prezes Oddziału Polskiego Związku Firm Deweloperskich we Wrocławiu. Człowiek o niebanalnym poczuciu humoru i bardzo pozytywnym podejściu do życia. Zaraża optymizmem, ceni rzetelność i inteligencję. Zdaje sobie sprawę, jak ważny jest wizerunek oraz reputacja firmy, na które trzeba ciężko pracować, kreując pozytywną kulturę organizacji, co bezpośrednio przekłada się na relacje z klientami i firmami współpracującymi.

JAROSŁAW SZANAJCA,
PREZES ZARZĄDU DOM DEVELOPMENT

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie na rynku deweloperskim. Z wykształcenia prawnik, absolwent Uniwersytetu Warszawskiego. Karierę zawodową rozpoczął w 1985 r., związany był m.in. ze Społecznym Zjednoczeniem Przemysłowym Libella, a w latach 1992-1996 był prezesem Zarządu przedsiębiorstwa budowlanego Gres-Investi.

PIOTR TARKOWSKI,
CZŁONEK ZARZĄDU ALLCON

Manager z wieloletnim doświadczeniem zdobytym w branżach: produkcyjnej, usługowej i nieruchomości. W ciągu ostatnich 25 lat pracował na stanowiskach dyrektorskich związanych przede wszystkim ze sprzedażą, marketingiem i PR. Ekonomista po studiach podyplomowych z controllingu i coachingu. Budował organizacje od podstaw oraz zajmował się zarządzaniem w średnich i dużych przedsiębiorstwach. W branży nieruchomości mieszkaniowych pracuje od 17 lat, głównie na rynku residential, uczestnicząc w realizacji takich projektów jak: Sea Towers, Tarasy Bałtyku, Atrium Oliva. Obecnie członek zarządu w spółce deweloperskiej ALLCON. Autor licznych artykułów i analiz poświęconych rynkowi nieruchomości. Prywatnie uprawia turystykę wysokogórską głównie w Andach i Himalajach.

KATARZYNA ZAWODNA-BIJOCH,
CEO SKANSKA W CEE

Jedna z czołowych przedstawicielek branży nieruchomości w Polsce, a prywatnie również mama dwójki dzieci. Jako prezeska i CEO spółki biurowej Skanska w Europie Środkowo-Wschodniej odpowiada za strategię oraz działania firmy w zakresie tworzenia zrównoważonych i innowacyjnych inwestycji w Polsce, Czechach, Rumunii, a także na Węgrzech. Jest członkinią Kongresu Obywatelskiego oraz rad programowych ONZ Global Compact i aktywnie działa na rzecz poprawy standardów etycznych w regionie. Została uhonorowana wieloma prestiżowymi nagrodami w dziedzinie budownictwa, troski o zdrowie oraz dobre samopoczucie użytkowników biur.

REKLAMA

JAK NIE STRACIĆ PIENIĘDZY INWESTUJĄC W NIERUCHOMOŚCI ZA GRANICĄ?

Z roku na rok coraz więcej Polaków inwestuje w nieruchomości za granicą – przekonaliśmy się, że to się opłaca. I wszystko się zgadza pod warunkiem, że transakcję powierzamy specjalistom. To ważne, bo rośnie liczba oszustw.

OKSANA AGNIESZKA ŻENDARSKA,
ekspert ds. nieruchomości i inwestycji zagranicznych

Nic nie wskazuje, żeby w 2024 r. chęć do inwestowania w zagraniczne nieruchomości przez rodaków miała osłabnąć. Niestety, nieodłączną częścią tego trendu jest także rosnąca liczba oszustw. Ich topografia jest podobna do występujących na rynku krajowym. W branży krążą opowieści o wpłaconych zadatkach, które zniknęły wraz z nieuczciwymi firmami, internetowych transakcjach sprzedaży domów widm, przepłacanych o dwa lub trzy razu inwestycjach. Jej zdaniem problem pogłębia fakt, że w Polsce nie ma konieczności uzyskania licencji w działalności na rynku doradztwa w obrocie nieruchomościami. Działalność agencji nieruchomości, a także pośredników rządzi się przede wszystkim warunkami rynkowymi. Nie ma zasad, które pomogłyby wyeliminować oszustów.

Nie dajmy się nabrać

Coraz częściej inwestujemy przez internet. Tak jest szybko i wygodnie, ale właśnie podczas zakupów online powinniśmy zachować szczególną ostrożność. W ofertach pojawiają się domy lub mieszkania widma, których w ogóle nie ma w sprzedaży. Zdarza się też, że prawa do sprzedaży ma inna firma niż ta, która pokazuje zdjęcia. Przed podjęciem decyzji, a na pewno przed dokonaniem jakiejkolwiek płatności powinna zapalić się nam czerwona lampka. Ekspertka zwraca też uwagę, że są sytuacje, kiedy ktoś kupuje mieszkanie w tzw. dziurze w ziemi, ale nie sprawdził dokumentacji i planów zagospodarowania terenu, z których wynika, czy taka nieruchomość w ogóle jest w danym miejscu planowana.

Okazuje się, że często impulsem do podjęcia decyzji jest dobre zdjęcie nieruchomości, pięknie wydany folder albo reklama ze znaną osobą. Jeśli słyszymy o wyjątkowej okazji tylko „musimy podjąć decyzję bardzo szybko" to naprawdę warto jeszcze raz spokojnie wszystko przeanalizować. Bez pośpiechu sprawdźmy, co i od kogo kupujemy, jedźmy na wizję lokalną, poprośmy o przedstawienie wszystkich realnych kosztów oraz sprawdźmy dokumentację. I podpiszmy tylko taką umowę, która zabezpieczy nasze interesy. Zaliczki lub zadatki przed zakupem nie powinny być pobierane. Stawka pośrednika też nie jest tajemnicą, w Europie w zależności od kraju wynosi od 3 do 7 proc. wartości nieruchomości.

Mechanizm stary jak świat

Większość indywidualnych klientów to osoby, dla których kupno nieruchomości jest ważną, ale najczęściej jednorazową inwestycją. Chociaż są też klienci, którzy robili to kilka razy. Jednak od jednych i drugich trudno wymagać wystarczającej wiedzy na temat przeprowadzanych transakcji. Nie nadążamy za zmianami w przepisach, nie śledzimy tendencji rynkowych, niewiele wiemy o specyfice interesujących nas pod względem inwestycyjnym miejsc. Taka przestrzeń tworzy idealne warunki dla nieuczciwych pośredników. Ich aktywność na rynku nieruchomości jest porównywalna z kupnem i sprzedażą np. samochodów. Zarówno w jednej, jak i drugiej branży są duże pieniądze, a one zawsze przyciągają amatorów łatwego zarobku.

Inwestuj, ale bezpiecznie

Jak kupować nieruchomości bezpiecznie? Najprostsza odpowiedź: wybieraj profesjonalistów. W branży nieruchomości

WIĘKSZOŚĆ INDYWIDUALNYCH KLIENTÓW TO OSOBY, DLA KTÓRYCH KUPNO NIERUCHOMOŚCI JEST WAŻNĄ, ALE NAJCZĘŚCIEJ JEDNORAZOWĄ INWESTYCJĄ.

ok. 20 proc. specjalistów pracuje na podstawie rekomendacji i dba o referencje. Tacy doradcy nie namawiają do gonitwy za atrakcyjną ceną i kupowania mieszkania w wątpliwych projektach mało znanych firm budowlanych, w krajach, gdzie zagraniczni inwestorzy nie inwestują. Informują rzetelnie o zyskach, ale także o możliwych zagrożeniach.

Doradca specjalizujący się tylko w rynkach zagranicznych ma, a na pewno powinien mieć, szczególną wiedzę, doświadczenie i kompetencje. Ekspertka przestrzega, by nie ufać specjalistom od kupna i sprzedaży mieszkań na rynku krajowym, że dobrze doradzą w sprawie nieruchomości za granicą. Osoba, która mówi, że zajmuje się wszystkimi transakcjami dotyczącymi nieruchomości, z reguły nic nie robi naprawdę dobrze. Wiele jest przykładów profesjonalistów z rynku wtórnego, którzy nie rozumieją rynku pierwotnego i odwrotnie. Każdy rynek ma swoją specyfikę. Poziom przygotowania można określić m.in. na podstawie znajomości dodatkowych kosztów i ukrytych opłat za transakcję. Każdy, kto stale zawiera umowy na rynku nieruchomości, z łatwością odpowie na to pytanie. Nie jest dobrą rekomendacją, jeśli doradca nie chce podzielić się swoim doświadczeniem, odpowiada szablonowo i obiecuje porozmawiać o tym później. To tylko swego rodzaju pierwszy test. Sposobów na weryfikację kompetencji doradcy jest więcej. Jaki zatem, wg ekspertki, powinien być dobry doradca ds. inwestycji zagranicznych?

• Profesjonalny doradca nigdy nie myli żądania klienta z jego obiektywnymi potrzebami i możliwościami. Dokonuje wyboru nieruchomości wspólnie z kupującym i dba, aby była to najlepsza opcja pod względem ceny, jakości oraz bezpieczeństwa transakcji. Rozpoczyna pracę dopiero po sporządzeniu planu działania, opracowaniu schematu transakcji i przeprowadzeniu kalkulacji finansowych.

PRZY ZAKUPIE NIERUCHOMOŚCI W CELU INWESTYCYJNYM TJ. DLA OSIĄGANIA DOCHODU PASYWNEGO, WARTO SPRAWDZIĆ, CZY SAM DORADCA INWESTUJE I MA DO TEGO ODPOWIEDNIE PRZYGOTOWANIE ORAZ CZY I ILE JEGO INWESTORZY ZAROBILI NA TRANSAKCJACH ZWIĄZANYCH Z NIERUCHOMOŚCIAMI.

• Poproszony, nie będzie miał problemu z pokazaniem pięciu zalet nowej inwestycji i porównaniu z podobnymi inwestycjami w innych krajach. Doradca ds. nieruchomości i inwestycji zagranicznych powinien stale się dokształcać, znać rynek, oferowane inwestycje i być na bieżąco z najświeższymi wiadomościami. Powinien mieć także wiedzę z zakresu marketingu, inwestycji, sprzedaży, prawa itp. Jeśli nie potrafi nas o tym przekonać, nie zna języków – lepiej zakończyć dalszą współpracę.

• Przy zakupie nieruchomości w celu inwestycyjnym tj. dla osiągania dochodu pasywnego, warto sprawdzić, czy sam doradca inwestuje i ma do tego odpowiednie przygotowanie oraz czy i ile jego inwestorzy zarobili na transakcjach związanych z nieruchomościami. ■

ECHO residential by archicom

FUZ<JA

LOF<TY

Nowe mieszkania z bogatą historią

echo-fuzja.pl

od 11 500 zł/m²

POZIOM INWESTYCJI W NIERUCHOMOŚCI WRÓCI DO RÓWNOWAGI

Dwa dominujące trendy, które w ostatnich miesiącach kształtowały rynek nieruchomości komercyjnych i nastroje wśród kupujących to niepewność i zmienność. Jak czytamy w najnowszym raporcie Trends Radar międzynarodowej agencji doradczej Cushman & Wakefield, fundamenty polskiego rynku pozostają jednak mocne, a eksperci spodziewają się jego powrotu do równowagi.

Zmiany na rynku nieruchomości widoczne są w liczbie i rodzaju zawieranych transakcji – na rynku biurowym liczba bezpiecznych aktywów typu prime do zakupu jest ograniczona, a wysokie koszty finansowania wpływają na chęć inwestorów do szukania także wyższych stóp zwrotu w bardziej ryzykownych transakcjach. Natomiast retail, po powrocie zadowalającego poziomu odwiedzalności w dużych obiektach handlowych po pandemii i przy atrakcyjnych cenach aktywów, stał się interesującym celem poszukiwań okazji zakupowych. Niezmiennie na celowniku inwestorów znajduje się segment nieruchomości magazynowo-logistycznych.

– Wysokie stopy procentowe, z którymi mieliśmy do czynienia od dłuższego czasu, przełożyły się na droższe finansowanie inwestycji i doprowadziły do korekty cen nieruchomości, co dotyczy zresztą wszystkich głównych rynków europejskich i światowych. W tej sytuacji nastąpiła polaryzacja podejścia kupujących – jedni poszukują

nowych, bezpiecznych aktywów, generujących potencjalnie niższe stopy zwrotu, a inni decydują się na ulokowanie swoich pieniędzy w projektach generujących relatywnie wyższe stopy zwrotu – komentuje Paweł Partyka, Head of Capital Markets Poland, Cushman & Wakefield.

Ta druga strategia z kolei przekłada się na większe zainteresowanie projektami o wyższym profilu ryzyka, tj. np. projektami typu value-add czy wymagającymi repozycjonowania oraz zmiany funkcji starszymi, źle perforującymi obiektami.

– Projekty typu core, zwłaszcza te w segmencie logistycznym, pozostają najbardziej pożądanym produktem inwestycyjnym. Jednak z uwagi na wyższe oczekiwania w stosunku do zwrotów, muszą one posiadać dodatkowy aspekt podnoszący rentowność, czyli przede wszystkim wynajęcie po stawkach niższych od rynkowych. Trend jest szczególnie wyraźny w sektorze logistycznym, gdzie odnotowano jeden z najbardziej znaczących wzrostów stawek w ciągu ostatnich 18 miesięcy. Warto jednak zaznaczyć, że postępująca indeksacja spowodowała, iż tego typu produkty stają się coraz mniej dostępne. Zindeksowane czynsze zaczynają bowiem osiągać obecne rynkowe poziomy dla nowych umów najmu – dodaje Robert Tomaszewski Senior Investment Consultant, Capital Markets Poland, Cushman & Wakefield.

Rozwój pod wpływem megatrendów z obszaru ESG

Aspekty związane z ESG stały się integralną częścią strategii inwestycyjnych funduszy. Presja regulacyjna przekłada się dodatkowo na szybszą zmianę oczekiwań najemców, a także wymogi kapitału wspierającego instytucjonalne fundusze nieruchomościowe.

– Holistyczne postrzeganie i ocena projektów nieruchomościowych w aspekcie finansowym i wpływu na środowisko oraz społeczeństwo stanie się normą rynkową. Dlatego poważne i strategiczne podejście do ESG już dziś z pewnością wpłynie na przewagę konkurencyjną i przyczyni się do budowy długoterminowej wartości dla przedsiębiorstw – mówi Paweł Partyka.

ROSNĄCE ZNACZENIE TRENDÓW ZWIĄZANYCH Z ESG PRZEKŁADA SIĘ NA KONIECZNOŚĆ DOSTOSOWANIA STRATEGII INWESTYCYJNYCH DO NOWYCH STANDARDÓW.

Jak dodaje ekspert Cushman & Wakefield, rosnące znaczenie trendów związanych z ESG przekłada się na konieczność dostosowania strategii inwestycyjnych do nowych standardów, co jest tym większym wyzwaniem, że w większości nie są one jeszcze ostatecznie ustalone zarówno na poziomie regulacyjnym, jak i rynkowym, a to generuje presję finansową i organizacyjną.

– Już teraz możemy jednak powiedzieć, że dostosowanie niektórych nieruchomości do surowych standardów związanych z ESG może okazać się zbyt kosztowne. Powszechnym rozwiązaniem w takiej sytuacji staje się zmiana funkcji budynku przy jednoczesnym zachowaniu większości jego struktury. Takie przebudowy często jednak okazują się trudne i wymagają głębokiej analizy scenariuszy i decyzji, która z dostępnych alternatyw będzie dla obecnego właściciela najbardziej korzystna. Przed nami bardzo interesujące miesiące i lata, a mocne fundamenty inwestycyjne polskiego rynku nieruchomości pozwalają na ostrożny optymizm, co do spodziewanej aktywności kupujących – podsumowuje Paweł Partyka.

■

HIPOTEKI WRACAJĄ DO NORMY

Jasnym było, że po wygaszeniu „Bezpiecznego Kredytu 2%" popyt na hipoteki spadnie. Nawet jednak po tak drastycznej zmianie wciąż chętnych na kredyty jest więcej niż przed wprowadzeniem rządowego programu dopłat. Sprzyjają temu łatwiejszy dostęp do kredytów i rosnące wynagrodzenia.

BARTOSZ TUREK,
główny analityk HRE Trust

Liczba chętnych na kredyty mieszkaniowe była w styczniu 2024 roku o połowę mniejsza niż miesiąc wcześniej, a mimo tego najnowsze dane BIK na temat popytu na „hipoteki" są całkiem przyzwoite. Jasnym jest, że po odcięciu rządowego dopalacza w postaci dopłat do rat, liczba chętnych na kredyty spadła. Cieszyć może jednak fakt, że wciąż wnioskujących jest więcej niż przed uruchomieniem najhojniejszego programu dopłat w historii polskiego rynku mieszkaniowego.

Bez dopalaczy popyt pozostał mocny

Spójrzmy na twarde dane. W grudniu 2023 roku wniosków o kredyt mieszkaniowy napłynęło do banków ponad 46 tysięcy. Łączna kwota, o którą wnioskowano przekroczyła 20 miliardów złotych i była najwyższa w historii. Wszystko dlatego, że był to ostatni moment, aby załapać się na hojne budżetowe dopłaty, a nic tak nie motywuje nabywców jak kończąca się okazja.

Trudno więc dziwić się, że odłączenie rządowych dopalaczy spowodowało nagły spadek liczby składanych wniosków kredytowych. W styczniu 2024 roku do banków napłynęło 22,6 tysięcy wniosków. W sumie opiewały one na trochę mniej niż 10 miliardów złotych.

Spadek ten nie jest więc aż tak duży jak można się było spodziewać. Przecież w okresie działania programu dopłat Polacy składali średnio miesięcznie około 41 tysięcy wniosków kredytowych. Gdyby pominąć okres startu i zakończenia programu, to wynik ten spadłby do 39 tysięcy wniosków miesięcznie. Z tego około 60 proc. wnioskujących spełniało podstawowe wymagania stawiane przed beneficjentami programu dopłat do kredytów – wynika z danych BIK. W najczarniejszym scenariuszu można więc było spodziewać się spadku popytu na kredyty o 60 proc. To by znaczyło, że do banków wysłalibyśmy łącznie około 15-16 tysięcy wniosków kredytowych. Skoro więc tuż po zakręceniu kurków z preferencyjnymi kredytami do banków napłynęło 22,6 tysięcy wniosków hipotecznych, to nie ma na co narzekać.

Płace w górę, raty w dół

Należałoby się raczej zastanowić, dlaczego popyt jest na tak przyzwoitym poziomie. Oczywiście istnieje ryzyko, że część wniosków kredytowych składanych w styczniu było jeszcze efektem grudniowego szału. Wtedy dane za luty mogą być gorsze. Zważywszy jednak na zapisy ustawy o „Bezpiecznym Kredycie 2 proc." należy uznać ten scenariusz za mniej prawdopodobny.

Jeśli więc szukać odpowiedzi na pytanie, dlaczego popyt na kredyty jest w bieżącym roku wyższy niż przed wprowadzeniem „Bezpiecznego Kredytu 2 proc.", to należałoby zwrócić uwagę na trzy ważne zmiany. Po pierwsze kredyty są łatwiej do-

Szacunki HREIT oparte o dane BIK. Za bazę przyjęto sierpień 2022 r., czyli miesiąc o najniższym popycie na kredyty w ostatnich latach

stępne. Po części wynika to z regulacji KNF, która to instytucja pozwoliła na bardziej liberalne podejście do badania zdolności kredytowej, ale większość tej zmiany wprowadzono w lutym 2023 roku, a więc zdążyło zadziałać jeszcze przed uruchomieniem „Bezpiecznego Kredytu 2 proc.".

W trakcie trwania tego programu doszło jednak też do cięć stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej. Dzięki tym ruchom zauważalnie spadło już oprocentowanie kredytów. Jeśli ponadto dać wiarę notowaniom kontraktów terminowych na stopę procentową, to niedługo czeka nas dalszy ciąg tych korzystnych dla kredytobiorców zmian.

Na to wszystko nakłada się też dobra sytuacja na rynku pracy. To dzięki niej możemy cieszyć się niskim bezrobociem oraz szybko rosnącymi wynagrodzeniami. Te od kilku miesięcy rosną ponadto szybciej niż ceny dóbr i usług. Z projekcji przygotowanej przez analityków NBP wynika ponadto, że realny wzrost wynagrodzeń (przewyższający inflację) będzie w 2024 roku najmocniejszy od 5 lat. Te wszystkie zmiany powinny powodować, że coraz więcej rodaków będzie mogło pozwolić sobie na zaciągnięcie kredytu mieszkaniowego.

Banki nie zasypiają gruszek w popiele

Na popyt na kredyty mieszkaniowe wpływać chcą też same banki. Jasnym było przecież dla nich, że bez „Bezpiecznego Kredytu 2 proc." popyt na „hipoteki" spadnie. Instytucje te zaczęły więc działać. Widząc mniejszy popyt na kredyty mieszkaniowe, postanowiły ułatwić dostęp do finansowania. W efekcie zdolność kredytową trzyosobowej rodziny z dochodem na poziomie dwóch średnich krajowych banki oceniły w styczniu na trochę ponad 672 tys. złotych – wynika ze styczniowej ankiety przeprowadzonej przez HREIT. To o 5 proc. więcej niż w grudniu. ■

NAJEM INSTYTUCJONALNY – WIĘCEJ NIŻ TYLKO MIESZKANIE

Choć porównując polski rozwój rynku PRS do krajów Europy Zachodniej można powiedzieć, że jest on wciąż na początkowym etapie, trzeba przyznać, że perspektywy na przyszłość są obiecujące.

JOANNA KUBIAK,
Dyrektor Operacyjna Najmu w Vantage Rent

Wpływ na to ma kilka czynników, jak wzrost cen mieszkań na sprzedaż, ograniczona dostępność kredytów hipotecznych, czy zmiana perspektywy na życie u młodych ludzi, wiążąca się z rosnącą potrzebą mobilności. Całokształt tych czynników sprzyja rozwojowi obecnych oraz wchodzących na rynek platform PRS, w których czołówce znajduje się Vantage Rent. Obecnie w naszym portfelu znajduje się ponad 2500 mieszkań zlokalizowanych w dużych polskich miastach: we Wrocławiu, Poznaniu i Łodzi. W planach na najbliższe lata mamy dalszy rozwój.

Stawiamy na komfort

Nasze inwestycje znajdują się w atrakcyjnych lokalizacjach z dostępem do wszystkiego, co jest potrzebne w codziennym życiu. Zadbaliśmy o to, aby oferta była pełna mieszkań w różnych metrażach, a każdy lokal był umeblowany i wyposażony w sprzęt AGD. Ale to nie wszystko. Oferujemy najemcom dodatkową wartość – mamy dla nich szereg benefitów, które zamknęliśmy w programie Vantage Club.

W Vantage Club najemca ma dostęp do programu rabatowego, pełnego zniżek do lokalnych sklepów i punktów usługowych. Może brać udział w eventach offline i stacjonarnych, a także korzystać z darmowych konsultacji z prawnikiem i job coachem. Wkładamy dużo energii w tworzenie przestrzeni do integracji oraz w budowanie relacji z mieszkańcami naszych inwestycji, a także z lokalnymi społecznościami. Szerzymy naszą ideę kreowania komfortowych, zrównoważonych osiedli bez barier, otwartych na każdego. Vantage Rent to więcej, niż tylko mieszkanie. ■

CORAZ WIĘCEJ DEWELOPERÓW MIESZKANIOWYCH W POLSCE STAWIA NA NAJEM INSTYTUCJONALNY

Choć w mijającym roku deweloperzy mieszkaniowi mogli cieszyć się znaczącym wzrostem popytu ze strony klientów detalicznych, był to jednocześnie okres dalszego dynamicznego rozwoju segmentu najmu instytucjonalnego (PRS) w Polsce. Jak wynika z raportu Spectis „Deweloperzy mieszkaniowi w Polsce 2024-2029", poszerza się grono firm deweloperskich upatrujących swoich szans w rynku najmu instytucjonalnego.

BARTŁOMIEJ SOSNA,
ekspert rynku budowlanego, Spectis

Młody rynek, wysoka dynamika

Polski rynek PRS jest wciąż na początkowym etapie rozwoju, porównując do krajów Europy Zachodniej. Na koniec września 2023 r. całkowite zasoby mieszkań w tym segmencie w Polsce wynosiły ok. 15 tys., a w budowie było ponad 11 tys. lokali na wynajem. Rok 2023 będzie kolejnym rekordowym rokiem pod względem liczby ukończonych mieszkań w segmencie najmu instytucjonalnego.

Perspektywy rynku PRS są wciąż bardzo obiecujące. Wzrost cen mieszkań, ograniczona dostępność kredytów hipotecznych, rosnąca mobilność społeczeństwa oraz zmiana stylu życia młodych ludzi to czynniki, które mogą w najbliższych latach przyczyniać się do dalszego rozwoju tego segmentu. Z zapowiedzi deweloperów aktywnych na rynku PRS wynika, że w ciągu najbliższych pięciu lat zrealizują oni łącznie kilkadziesiąt tysięcy mieszkań na wynajem.

Niekwestionowany lider

Mimo iż inwestorzy zainteresowani działalnością na rynku PRS muszą stawić czoła podobnym barierom jak deweloperzy budujący mieszkania dla segmentu detalicznego (m.in. wysokim kosztom finansowania oraz realizacji inwestycji czy niskiej dostępności gruntów), liczba podmiotów aktywnych w tym obszarze rośnie.

Na koniec września 2023 r. największy udział w istniejących zasobach mieszkań na wynajem w Polsce miało Echo Investment. Grupa mogła pochwalić się już ponad 4,1 tys. lokali dostępnych na platformie Resi4Rent. Platforma będąca wspólnym przedsięwzięciem Echo Investment (30 proc. udziałów) i Griffin Real Estate/PIMCO (70 proc. udziałów) powstała w 2018 r. Na koniec III kw. br. liczba mieszkań Resi4Rent w trakcie budowy i projektowania przekraczała 6 tys. Platforma Resi4Rent ma w swojej ofercie mieszkania w sześciu największych miastach w Polsce – w Warszawie, Krakowie, Łodzi, Wrocławiu, Gdańsku i Poznaniu.

Konkurencja rośnie

Na kolejnych miejscach pod względem oferty mieszkań na wynajem plasują się tacy inwestorzy jak: TAG Immobilien (ok. 2,3 tys. mieszkań na koniec I kw. 2023 r. w ramach platformy Vantage Rent) oraz PFRN (ponad 2 tys. mieszkań w ramach Funduszu Mieszkań na Wynajem).

W 2020 r. 100 proc. akcji spółki Vantage Development zostało nabyte przez TAG Beteiligungs- und Immobilienverwaltungs GmbH z siedzibą w Hamburgu, podmiot należący do grupy TAG Immobilien AG. W wyniku zmiany głównego akcjonariusza priorytetową działalnością grupy Vantage jest obecnie realizacja projektów deweloperskich pod marką Vantage Rent z mieszkaniami na wynajem oraz prowadzenie i zarządzanie najmem wybudowanych lokali. Z wypowiedzi przedstawicieli firmy wynika, że do 2028 r. Vantage

POLSKI RYNEK PRS JEST WCIĄŻ NA POCZĄTKOWYM ETAPIE ROZWOJU, PORÓWNUJĄC DO KRAJÓW EUROPY ZACHODNIEJ.

Rent planuje zwiększyć portfel do 10 tys. lokali.

Biorąc pod uwagę planowane inwestycje, znaczącym graczem staje się także Murapol/Ares/Griffin (w ramach platformy LifeSpot). W 2020 r. ponad 98 proc. akcji Murapolu zostało przejętych przez spółkę należącą do funduszy zarządzanych przez Ares Management Corporation, któremu doradza Griffin Capital Partners. Decyzję o wejściu w segment instytucjonalnego wynajmu lokali Murapol podjął w 2021 r. Deweloper współpracuje w tym zakresie z grupą Ares. Zawarta z nią umowa ramowa przewiduje, że do połowy 2026 r. grupa Murapol przygotuje 10 tys. lokali na rzecz platformy PRS, którą będzie zarządzać Ares.

W maju 2023 r. utworzenie podmiotu do zarządzania wynajmem mieszkań ogłosiła ponadto Cavatina. Według zapowiedzi nowo powstała spółka Cavare ma w ciągu pięciu lat zbudować portfel 10 tys. mieszkań na wynajem w największych miastach Polski. Grunty już zostały zabezpieczone, a realizacja pierwszych projektów ma ruszyć na początku 2024 r. Na rynku PRS zamierza rozwijać się także firma Ronson. W I poł. 2022 r. zainaugurowała ona powstanie marki LivinGo dedykowanej segmentowi PRS.

Własna platforma najmu lub sprzedaż

Nie wszyscy deweloperzy dostrzegający potencjał w segmencie PRS decydują się na budowę własnych platform zarządzających mieszkaniami na wynajem. Część z nich po prostu nawiązuje współpracę z funduszami inwestycyjnymi, którym sprzedaje wybrane projekty. Taką strategię obrał m.in. fiński deweloper YIT, który w ciągu dwóch lat zrealizował i sprzedał funduszowi NREP ponad pół tysiąca mieszkań na wynajem w Warszawie oraz należąca do czeskiej grupy Crestyl Real Estate spółka Spravia, która w maju 2021 r. zawarła umowę z funduszem Heimstaden Bostad, zobowiązującą ją do sprzedaży mu 2,5 tys. mieszkań, że w ciągu pięciu lat. Zainteresowanie współpracą z segmentem PRS deklaruje też kilku innych deweloperów.

■

JAK ESG BĘDZIE KSZTAŁTOWAĆ RYNEK NIERUCHOMOŚCI W 2024 ROKU?

Jak przewiduje międzynarodowa firma doradcza Cushman & Wakefield w swoim najnowszych raporcie „Trends Radar", w 2024 roku rynek nieruchomości komercyjnych w Polsce będzie kształtować się w dużej mierze pod wpływem wzmożonej presji regulacyjnej związanej z ESG.

Wejście w życie unijnych standardów raportowania czy nowej wersji dyrektywy EPBD sprawi, że inwestorzy będą musieli kłaść coraz większy nacisk na wdrożenie praktycznych rozwiązań wspierających zrównoważony rozwój w swoich portfelach nieruchomości. Rosnące znaczenie aspektów społecznych i środowiskowych stanowi dziś kluczowe wyzwanie dla inwestorów i firm działających na rynku nieruchomości komercyjnych. – Regulacje są dziś niewątpliwie głównym motorem dążenia do zrównoważonego rozwoju i wdrażania aspektów ESG. Wymuszają one na organizacjach przemyślane podejście do zarządzania swoim wpływem na środowisko i społeczeństwo, jak również skupienie uwagi na ryzykach wynikających ze zmiany klimatu i transformacji w kierunku gospodarki niskoemisyjnej. Konieczność dostosowania się do nowych standardów, które też w większości nie są jeszcze ostatecznie ustalone zarówno na poziomie regulacyjnym, jak i rynkowym, generuje presję finansową i organizacyjną – mówi Ilona Otoka, Senior ESG Consultant w Cushman & Wakefield. W perspektywie średnioterminowej inwestorzy powinni spodziewać się wejścia w życie m.in. dyrektywy EPBD wraz z transpozycją krajową, a także klas energetycznych dla budynków. W związku z tym już teraz należy podejmować strategiczne decyzje dotyczące przygotowania swoich nieruchomości do nowych wymagań. W związku ze stworzonym na poziomie Unii Europejskiej w 2023 roku odrębnym systemem handlu emisjami (ETS II – Emission Trading System) m.in. dla sektora budownictwa oraz transportu drogowego, od 2027 roku wprowadzone zostaną także nowe opłaty i kary związane z emisjami gazów cieplarnianych. Stawia to przed firmami potrzebę wprowadzenia narzędzi do zarządzania ryzykiem, takich jak m.in. Internal Carbon Pricing czy Shadow Pricing.

Certyfikacja w pogoni za zmianami i widmo „bańki węglowej"

– Systemy ekologicznych certyfikacji wielokryterialnych również podążają za zmianami regulacyjnymi i taka będzie najprawdopodobniej najbliższa przyszłość tych ocen. Świadczy o tym, chociażby konsultowana najnowsza wersja certyfikacji BREEAM V7, której wartością dodaną ma być wprowadzenie wskaźników zapewniających większą kompatybilność m.in. z Taksonomią UE oraz rozporządzeniem SFDR[1] – dodaje Ilona Otoka.

Regulacje przełożą się także na konieczność monitorowania śladu węglowego w całym cyklu życia budynków, a inwestorzy będą dążyć do uniknięcia zawyżonej wyceny swoich nieruchomości związaną z brakiem odzwierciedlenia ryzyk i szans związanych z transformacją w kierunku gospodarki niskoemisyjnej.

Jednocześnie ekspertka Cushman & Wakefield zwraca uwagę to, wciąż brak jest wystarczających danych rynkowych, aby odpowiednio odzwierciedlić ryzyka tej transformacji w wycenach, co z kolei może wpłynąć na ryzyko powstania tzw. bańki węglowej na rynku.

– Coraz powszechniejsze przy transakcjach inwestycyjnych staje się wykonywanie ESG due dilligence, a najemcy coraz częściej uwzględniają aspekty ESG przy wyborze swoich lokalizacji.

Organizacje, które podchodzą do kwestii zrównoważonego rozwoju i ESG w sposób strategiczny mogą zyskać przewagę konkurencyjną na rynku, budując zaufanie i tworząc długoterminową wartość – mówi Katarzyna Lipka, dyrektorka Działu Doradztwa Strategicznego i ESG w Cushman & Wakefield w Polsce.

Inwestycje w efektywność energetyczną: droga do Net Zero

Efektywność energetyczna oraz zwiększanie udziału zielonej

energii w miksie energetycznym są jednym z priorytetów na drodze transformacji sektora. Liderzy rynkowi już teraz opracowują strategie dojścia do Net Zero, w czym dużym wsparciem są Analizy Net Zero Carbon dla posiadanych aktywów.

Szczególnie istotne znaczenie w kontekście zmniejszania śladu węglowego na rynku nieruchomości mają zasady gospodarki obiegu zamkniętego. Jak przewidują eksperci z Cushman & Wakefield, projektowanie budynków z ukierunkowaniem na zero emisyjność i cyrkularność będzie normą w perspektywie długoterminowej.

Zrównoważony rozwój wymaga współpracy – w kolejnych latach na znaczeniu zyskają modele sharing economy czy spółdzielnie energetyczne, które są bardzo dobrym rozwiązaniem np. w przypadku braku możliwości instalacji OZE na własnej nieruchomości.

Bardzo ważny będzie również rozwój systemów zarządzania budynkami z wykorzystaniem sztucznej inteligencji (AI), które umożliwią bardziej efektywną i zrównoważoną eksploatację oraz zarządzanie zużyciem energii, co w dłuższej perspektywie może generować oszczędności.

SPOŁECZNA ROLA BRANŻY JEST NIEMNIEJ WAŻNA NIŻ JEJ DZIAŁANIE NA RZECZ OCHRONY ŚRODOWISKA.

„S" na równi z „E"

Jak podkreślają eksperci Cushman & Wakefield, społeczna rola branży jest niemniej ważna niż jej działanie na rzecz ochrony środowiska. Coraz istotniejsze stają się czynniki związane z atrakcyjnością środowiska pracy oraz kwestie różnorodności, równości i włączania, ale także współpraca z lokalnymi społecznościami, która może przynieść wiele korzyści zarówno deweloperom, jak i mieszkańcom.

• Projektowanie i planowanie przestrzeni podlegają nie tylko trendowi dążenia do gospodarki obiegu zamkniętego. Uzupełnianie brakujących funkcji, integracja społeczna, „oddawanie" zielonych i otwartych przestrzeni mieszkańcom miast – to także priorytety we współczesnej architekturze i urbanistyce – podsumowuje Katarzyna Lipka. ■

[1]: Rozporządzenie SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) ma zwiększać przejrzystość analizowania ryzyk dla zrównoważonego rozwoju, które występują w ramach działalności prowadzonej przez uczestników rynku finansowego i doradców finansowych. Dokument źródłowy: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R2088&from=PL

NOWY ROK, NOWE CENY?

Końcówka 2023 r. dawała nadzieję na stabilizację średniej ceny metra kwadratowego nowych mieszkań na rynkach mieszkaniowych największych miast. Styczeń 2024 r. pokazał jednak, że w niektórych tempo wzrostu cen nie zwalnia – wynika ze wstępnych danych BIG DATA RynekPierwotny.pl.

MAREK WIELGO,
ekspert portali RynekPierwotny.pl i GetHome.pl

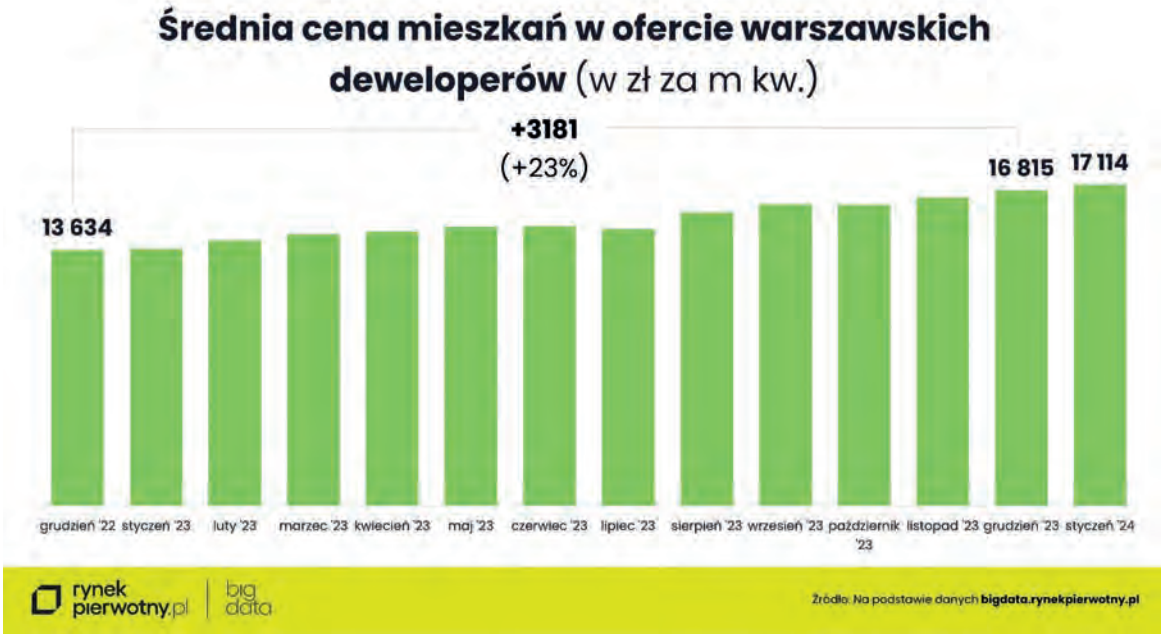
W Warszawie średnia cena metra kwadratowego lokali oferowanych przez firmy deweloperskie przebiła w styczniu pułap 17 tys. zł. Warto przypomnieć, że w ubiegłym roku średnia cena ofertowa nowych mieszkań w stolicy wzrosła o ponad 3 tys. zł na metrze. Na razie nic nie wskazuje na to, by podwyżki miały się zatrzymać.

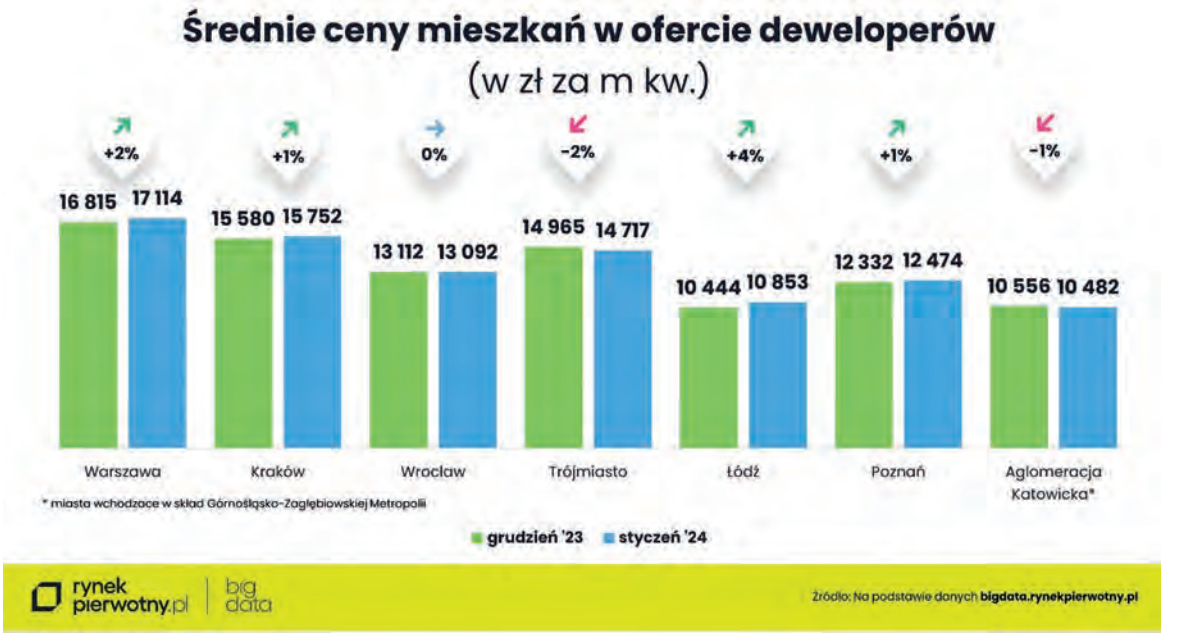
Ze wstępnych danych BIG DATA RynekPierwotny.pl wynika, że w styczniu tego roku – mimo wygaśnięcia programu „Bezpieczny Kredyt 2 proc." – średnia cena metra warszawskich lokali poszła w górę o kolejne 2 proc.

Co ciekawe, przez większą część ubiegłego roku oazą stabilności była Łódź. Jednak w grudniu średnia cena metra kwadratowego w tym mieście wystrzeliła, bo deweloperzy wprowadzili do sprzedaży bardzo drogie – jak na ten rynek – mieszkania. W styczniu br. na rynek łódzki trafiła kolejna pula drogich lokali, co spowodowało wzrost średniej o 4 proc. Kraków, Poznań i Wrocław są miastami, w których grudzień ubiegłego roku przyniósł pierwsze symptomy stabilizacji cen. Ich średnia w przeliczeniu na metr kwadratowy wówczas praktycznie nie drgnęła. Natomiast w styczniu, w tych dwóch pierwszych dwóch metropoliach, odnotowano 1 proc. podwyżkę średniej. W stolicy Dolnego Śląska nie zmieniła się ona drugi miesiąc z rzędu.

Z ciekawą sytuacją mamy do czynienia w Trójmieście. W ubiegłym roku to właśnie ta metropolia była liderem podwyżek (o 27 proc.). Natomiast w styczniu średnia cena metra kwadratowego spadła tu o 2 proc. Z kolei w miastach Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii, już drugi miesiąc z rzędu odnotowano spadek średniej o 1 proc.

To pokazuje jak ważne jest to, jakie mieszkania trafiają na rynek. Żeby ich średnia cena metra kwadratowego przestała rosnąć, konieczny jest radykalny wzrost podaży mieszkań w segmencie popularnym, czyli budowanych z myślą o klientach, którzy muszą posiłkować się kredytem.





Według niego, taki scenariusz jest prawdopodobny, co widać na przykładzie obu tych metropolii. W styczniu mieszkania wprowadzone do sprzedaży przez trójmiejskich deweloperów kosztowały przeciętnie 13,2 tys. zł za m kw., a więc znacznie poniżej średniej, która przekracza 14,7 tys. zł za metr. Podobnie w miastach Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii.

Ekspert portali RynekPierwotny.pl i GetHome.pl przyznaje, że możliwy jest też niekorzystny z punktu widzenia wielu potencjalnych nabywców mieszkań scenariusz – wzrost podaży, ale głównie mieszkań drogich. Z taką sytuacją mieliśmy do czynienia w grudniu i w styczniu w Łodzi. Średnia cena metra kwadratowego mieszkań wprowadzanych do sprzedaży w tym okresie przez łódzkich deweloperów sięgała 14 tys. zł. W tym mieście średnia wynosi zaś niespełna 11 tys. zł. W dodatku wyprzedawały się najtańsze lokale, co dodatkowo windowało cenę.

ZJAWISKO WYPRZEDAŻY NAJTAŃSZYCH LOKALI I PODNOSZENIA ICH CEN NAJLEPIEJ OBRAZUJE STRUKTURA CEN LOKALI W OFERCIE FIRM DEWELOPERSKICH.

Zjawisko wyprzedaży najtańszych lokali i podnoszenia ich cen najlepiej obrazuje struktura cen lokali w ofercie firm deweloperskich. We wspomnianej Łodzi w styczniu wzrosła liczba mieszkań w ofercie deweloperów. Rzecz w tym, że skurczył się w niej – z 32 proc. do 28 proc. – udział mieszkań w cenie do 9 tys. zł za m kw., zaś zwiększył się – z 15 proc. do 24 proc. – odsetek lokali, za które deweloperzy życzą sobie ponad 12 tys. zł za metr.

W Trójmieście zmiana struktury cenowej oferty firm deweloperskich nie była tak spektakularna. Warto zwrócić uwagę, że kupujący mogli przebierać w większej liczbie ofert lokali za 10-12 tys. zł za m kw. Mniej było ich zaś w segmencie premium, czyli z ceną metra kwadratowego powyżej 15 tys. zł.

W styczniu 2024 r. kontynuowały marsz w górę także ceny mieszkań oferowanych na rynku wtórnym. Jak wynika z danych portalu GetHome.pl, w Warszawie i miastach Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii średnia cena metra kwadratowego podskoczyła w ciągu miesiąca o 2 proc., a w Krakowie, Wrocławiu, Trójmieście i Poznaniu – o 1 proc. Jedynie w Łodzi średnia utrzymała poziom z grudnia ubiegłego roku.

Wciąż w czterech metropoliach – w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście – średnia cena metra kwadratowego mieszkań na rynku wtórnym jest wyższa niż na rynku pierwotnym. Największa różnica na korzyść rynku wtórnego jest nadal w miastach Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii. ■

PERSPEKTYWY DLA RYNKU MAGAZYNOWEGO

Polska niezmiennie pozostaje jedną z najbardziej atrakcyjnych lokalizacji przemysłowych w Europie, a w najbliższych latach z pewnością będziemy obserwowali nowe inwestycje na dużą skalę, zarówno zagraniczne, jak i krajowe. Na rynku widać symptomy stabilizacji. Eksperci JLL przedstawiają trendy na rynku magazynowym w 2024 r.

Stale ewoluujące łańcuchy dostaw

O ile silna i ugruntowana pozycja Polski pozwoliła wielu firmom na opracowanie i ustabilizowanie swoich łańcuchów dostaw, stale pojawiające się nowe trendy i wyzwania dla logistyki wymuszają nieustanną ewolucję i reorganizację istniejących połączeń. Potwierdzają to, chociażby wydarzenia z pierwszych dni stycznia, kiedy przed armatorami pojawiły się nowe poważne wyzwania związane z przeprawą przez Kanał Sueski, przekładające się na kolejny znaczący wzrost cen i wydłużenie czasu transportu.

– Po pierwsze dywersyfikacja. Promowanie lokalnych producentów, ale przede wszystkim troska o bezpieczeństwo dostaw i produkcji. Współpraca z kilkoma alternatywnymi dostawcami stabilizuje cenę i ryzyka. Po drugie rozproszenie. Zaopatrzenie z wielu źródeł, ale również poszerzenie sieci dystrybucji czy sieci sklepów, które wraz z rozwojem marki pojawiają się w nowych, często mniejszych lokalizacjach. Po trzecie – skracanie dystansu. Pozwala zmniejszyć zużycie paliwa, ślad węglowy oraz ograniczyć godziny pracy kierowców. Decentralizacja sieci dystrybucji z pewnością generuje wyzwania, ale może prowadzić do szeregu wymiernych korzyści. Dla przykładu gruntowna reorganizacja sieci dystrybucji, polegająca na rozproszeniu magazynów, może ograniczyć koszty związane z transportem nawet o 40-50 proc. Nabiera to szczególnego znaczenia, kiedy pod uwagę weźmiemy przeważający udział transportu w całkowitych kosztach łańcucha dostaw. Bez wątpienia, kolejne lata to pojawiające się innowacyjne rozwiązania

logistyczne, pojawienie się nowych graczy, a także intensywny rozwój już obecnych, co będzie miało odzwierciedlenie w sytuacji na rynku nieruchomości magazynowych – mówi Maciej Kotowski, Director, Research & Consultancy.

Stabilny rynek najmu

Wyniki obserwowane w 2023 roku były bliskie tych z 2020. Podobnych rezultatów spodziewać można się również w rozpoczętym 2024.

– O ile uwarunkowania zewnętrzne pozostaną względnie stabilne, oczekujemy, że w 2024 r. popyt utrzyma się na zbliżonym lub nieco wyższym od poprzedniego roku poziomie. Świadczą o tym m.in. stały rozwój największych obecnych już w Polsce graczy oraz zupełnie nowe zapotrzebowanie od firm wchodzących na ten rynek i rozszerzających swoje łańcuchy dostaw. Niewątpliwie silnym motorem wzrostu są również inwestycje zagraniczne i ich rozwijające się zaplecze, co generuje zapotrzebowanie na powierzchnię produkcyjną i logistyczną – mówi Tomasz Mika, Head of Industrial Agency.

WYNIKI OBSERWOWANE W 2023 ROKU BYŁY BLISKIE TYCH Z 2020. PODOBNYCH REZULTATÓW SPODZIEWAĆ MOŻNA SIĘ RÓWNIEŻ W ROZPOCZĘTYM 2024.

Na stabilizację wskazują również prognozy gospodarcze. Po wahaniach i znaczących korektach z poprzednich lat prognoza wzrostu PKB w Polsce wraca do stosunkowo stabilnego poziomu 2-3 proc. rocznie (Oxford Economics).

– Od wielu lat, z wyjątkiem szczególnego roku 2020, kiedy wydarzenia związane z pandemią mocno napędziły sektor e-commerce i rynek logistyczny, obserwujemy silną korelację pomiędzy dynamiką wzrostu PKB a wynikami na rynku nieruchomości magazynowych w Polsce. Łagodne odbicie wskaźników w 2024 i 2025, po bliskim recesji roku 2023, pozwala na umiarkowany optymizm – dodaje Maciej Kotowski, Director, Research & Consultancy.

Uspokojenie po boomie budowlanym

Na skutek rekordowej aktywność deweloperskiej z lat 2021/2022, kiedy powierzchnia w budowie była bliska 5 mln m^2 (I kw. 2023 r.), rok 2023 upłynął pod znakiem rosnącego wskaźnika powierzchni niewynajętej. Średni udział pustostanów w całkowitej istniejącej powierzchni zbliżył się w Polsce do 8 proc., rosnąc o prawie 3 p.p. w ciągu zaledwie roku.

– W związku ze zwiększoną dostępnością nowej powierzchni magazynowej w Polsce, spodziewamy się łagodnego spowolnienia na rynku budowlanym, szczególnie w przypadku nowych inwestycji spekulacyjnych. Reakcja deweloperów powinna pozwolić uniknąć nadpodaży, a niewynajęta powierzchnia bę-

dzie stopniowo wchłaniana przez rynek – komentuje Tomasz Mika, Head of Industrial Agency.

Stabilność – fundament dla dalszego rozwoju

Symptomy stabilizacji widoczne są już na rynku nieruchomości magazynowych w Polsce i Europie. Po roku 2022, który odpowiadał za około 20-, 30-procentowe wzrosty czynszów, druga połowa 2023 r. to okres uspokojenia dynamiki wzrostu wartości stawek.

– Widoczna stabilizacja kosztów budowy i finansowania to podstawy dla wyhamowania wzrostu czynszów wynajmu powierzchni magazynowej. Ewentualne dalsze podwyżki będą skutecznie wstrzymywane przez stosunkowo wysoką dostępność powierzchni i konkurencję pomiędzy deweloperami. Z drugiej strony, z uwagi na dynamikę rynku i reakcję deweloperów, nie oczekujemy korekty i obniżek, szczególnie w przypadku nowych inwestycji – mówi Tomasz Mika, Head of Industrial Agency.

Ponadto, eksperci JLL wskazują na rosnące znaczenie czynników ESG podczas podejmowania decyzji biznesowych, m.in. za sprawą nowego obowiązku raportowania wpływu firmy na środowisko wynikającego z dyrektywy UE.

– Działania największych firm w duchu ESG pozwolą dodatkowo umocnić pozycję najbardziej nowoczesnych i oszczędnych parków magazynowych. Z drugiej strony, nowe wymagania mogą generować potrzebę zmian i modernizacji starszych budynków. Daje to nową przestrzeń dla rozwoju zarówno deweloperów, właścicieli, jak i inwestorów obecnych na rynku magazynowym i nie tylko – dodaje Maciej Kotowski, Director, Research & Consultancy.

Na horyzoncie pojawiają się nowe możliwości

Poprawa wskaźników gospodarczych, zwiększenie przewidywalności i sprawdzalności prognoz, wyeliminowanie niektórych ryzyk, i mniejsza dynamika kosztów to tylko wybrane czynniki, które wpływają na stabilność rynku budowlanego i logistycznego.

RYNEK ZMIERZA DO KONSENSUSU CENOWEGO, CZEGO OCZEKUJĄ WSZYSCY JEGO UCZESTNICY. NIEMNIEJ NADAL NALEŻY PAMIĘTAĆ O SZEREGU TOWARZYSZĄCYCH RYZYK JAK WCIĄŻ PODNIESIONA INFLACJA CZY NAPIĘTA SYTUACJA GEOPOLITYCZNA.

Rynek zmierza do konsensusu cenowego, czego oczekują wszyscy jego uczestnicy. Niemniej nadal należy pamiętać o szeregu towarzyszących ryzyk jak wciąż podniesiona inflacja czy napięta sytuacja geopolityczna.

– Spodziewamy się, że gracze rynkowi dostosują swoje oczekiwania zwrotów z inwestycji do dynamiki zmiany poziomów czynszów, kosztów finansowania i wycen nieruchomości. Uważamy, że w związku z tym, iż ceny osiągnęły już względne dno, właściciele będą bardziej skłonni do wystawiania swoich aktywów na sprzedaż. Dalsza stabilizacja kosztów budowy wraz z pozytywnymi sygnałami ze strony popytu na powierzchnię magazynową może spowodować większą aktywność kapitału skłonnego finansować nowe projekty w formule „forward funding" – komentuje Sławomir Jędrzejewski, Head of Industrial Investment CEE. ■