

RYNEK PRS

Mieszkanie pod wynajem czy na własność? Na to pytanie odpowiada sobie wielu Polaków. Młode pokolenie coraz częściej wskazuje na tę pierwszą opcję. Szybkie tempo życia, częsta zmiana pracy, a co za tym idzie, miejsca zamieszkania, sprawiają, że brak przywiązania do konkretnego miejsca na lata jest dla młodych Polaków kuszący. Odpowiada na tę potrzebę sektor PRS, który w swojej ofercie ma doskonale wykończone, o różnych metrażach i w różnych lokalizacjach mieszkania. Jak działa? Do kogo skierowana jest jego oferta? Jak się rozwija? Odpowiedź na te i inne pytania znajdą Państwo w naszym raporcie.





LIDERZY RYNKU PRS

Podobnie jak w pierwszej połowie 2023 roku, najczęstsze wskazywane przez inwestorów wyzwanie na kolejne 12 miesięcy stanowią utrzymujące się wysokie stopy procentowe. Natomiast w porównaniu do wyników sprzed 6 miesięcy, zmiany legislacyjne spadły z drugiej pozycji na czwartą, na rzecz obaw dotyczących dalszego subsydiowania sektora mieszkań na sprzedaż. Nasi ankietowani niemal jednogłośnie zgodzili się, że w 2024 roku rynek czeka dalszy wzrost cen najmu.

Zasób gotowych lokali wzrósł w drugiej połowie 2023 roku o około 2 000 jednostek, a to niemal dwukrotnie gorszy wynik niż w pierwszej połowie 2023. Jednocześnie liczba lokali w budowie wzrosła o 1000 jednostek – wynika z raportu PwC Polska „Najem instytucjonalny – przyszłość rynku w świetle nowych perspektyw. Przegląd rynku PRS w Polsce – podsumowanie H2 2023 roku”.

Ramy prawne

Obecne ramy prawne umożliwiają realizację inwestycji PRS pomimo że tego typu przedsięwzięcia nie są uregulowane ‘wprost’ w przepisach. Realizując przedsięwzięcia PRS należy „zaadaptować” przepisy odnoszące się do innych rodzajów inwestycji. Rok 2023 obfitował w zmiany w prawie (m.in. reforma planowania i zagospodarowania przestrzennego, istotne zmiany w warunkach technicznych), które niewątpliwie będą miały wpływ na rynek nieruchomościowy zarówno w krótszej, jak i w dłuższej perspektywie. Zmiany te należy mieć na wzglę-

dzie również w kontekście inwestycji PRS.

Liczba transakcji

Druga połowa 2023 roku nie przyniosła wzrostu w liczbie transakcji w porównaniu do pierwszych sześciu miesięcy. Nie oznacza to jednak, że inwestorzy „spoczęli na laurach”. Negocjacje dotyczące zakupu nowych projektów trwają, natomiast proces nabycia jest wydłużony, a inwestorzy zachowują się bardziej zachowawczo i nie ujawniają szczegółów prowadzonych rozmów. Optymizm widać w odpowiedziach na naszą ankietę, w której ponad 90 proc. ankiet-

**OBECNE RAMY PRAWNE
UMOŻLIWIĄJĄ REALIZACJĘ
INWESTYCJI PRS
POMIMO ŻE TEGO TYPU
PRZEDSIĘWZIĘCIA NIE SĄ
UREGULOWANE ‘WPROST’
W PRZEPISACH.**



owanych zapowiedziało zakup nowych projektów w 2024 roku.

• Oprócz przedstawienia aktualnego stanu rynku PRS, w tegorocznej edycji raportu, piszemy również o trendach, które są obecne na bardziej rozwiniętych rynkach najmu instytucjonalnego i odnosimy je do naszej lokalnej rzeczywistości. Jednym z trendów, który wskazali inwestorzy w naszym badaniu, jest tworzenie dodatkowej wartości dla najemców, poprzez budowanie wspólnoty i organizowanie



aktywności, co zarówno przesejsza społeczność, jaki i sprzyja w zwiększeniu lojalności klientów. W naszym raporcie, tak jak w poprzednich, koncentrujemy się na siedmiu najbardziej aktywnych miastach. W obecnej edycji przedstawiamy aktualizację zagadnień prawnych istotnych dla sektora PRS, które znalazły się w naszym raporcie z 2022 roku – mówi Kinga Barchoń, partnerka PwC Polska i liderka zespołu ds. usług dla rynku nieruchomości.

**BIORĄC POD UWAGĘ
ISTOTNOŚĆ ZMIAN
WPROWADZONYCH
REFORMĄ PLANISTYCZNĄ
KTÓRA WESZŁA W ŻYCIE
W 2023 ROKU NALEŻY
ROZWAŻYĆ, CZY
NIEKTÓRE PRZEPISY
– W SZCZEGÓLNOŚCI
DOTYCZĄ- CE „OKRESU
PRZEJŚCIOWEGO” – NIE
WYMAGAJĄ KOREKTY.**

Potrzeba kluczowych zmian legislacyjnych

Po analizie wypowiedzi przedstawicieli rynku nieruchomości oraz obserwując zagadnienia prawne, z jakimi zmagają się inwestorzy, w naszej ocenie należy rozważyć kilka kluczowych zmian legislacyjnych. Po pierwsze, biorąc pod uwagę istotność zmian wprowadzonych reformą planistyczną która weszła w życie w 2023 roku należy rozważyć, czy niektóre przepisy – w szcze-



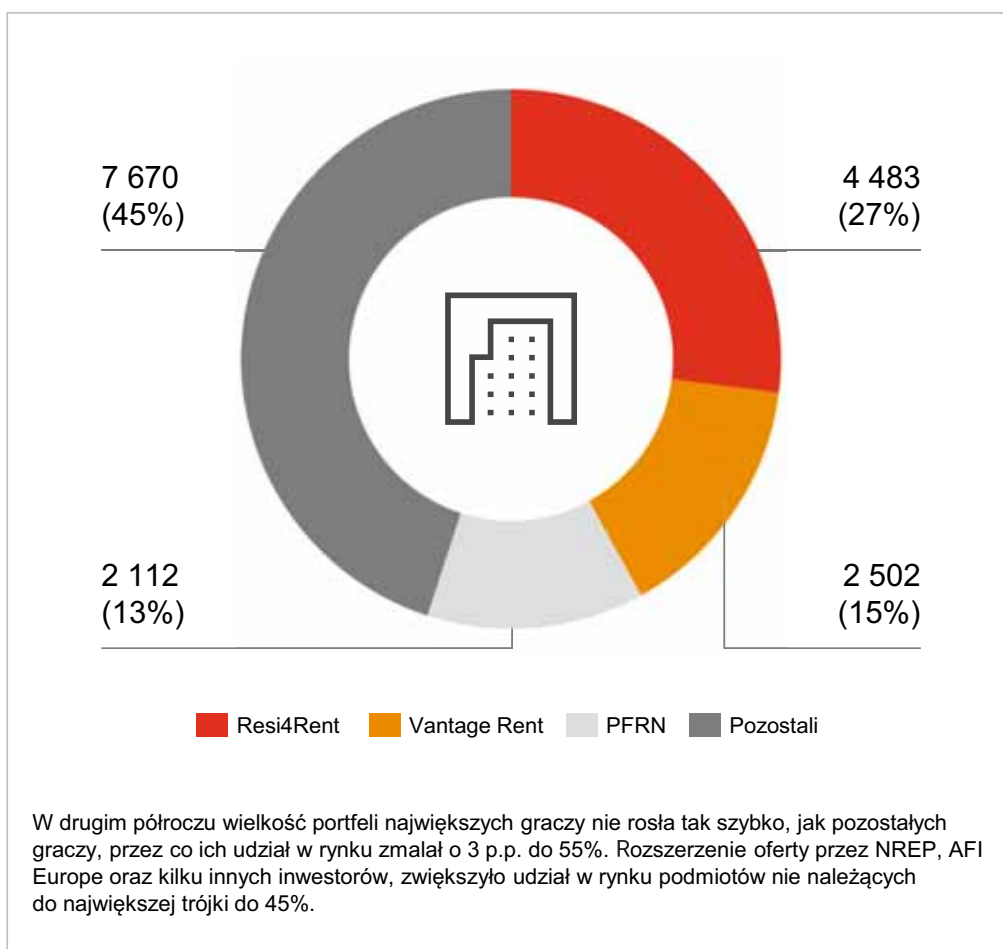


gólności dotyczące „okresu przejściowego” – nie wymagają korekty. Po drugie, inwestowanie na terenach oddanych w użytkowanie wieczyste wiąże się z pewnymi ograniczeniami oraz dodatkowymi obciążeniami. Dlatego rozszerzenie możliwości ‘przekształcenia’ prawa użytkowania wieczystego w prawo własności może pozytywnie wpłynąć na rozwój inwestycji

PRS. Regulując kwestię ‘odpłatności’ przekształcenia – należy zwrócić uwagę również na unijne przepisy dotyczące dozwolonej pomocy publicznej (de minimis). Po trzecie, stworzenie ram prawnych dla wehikułów inwestycyjnych w postaci REIT-ów (eng. Real Estate Investment Trusts) – umożliwiłoby polskim inwestorom indywidualnym udział w inwestycjach na rynku

nieruchomościowym, w tym realizację inwestycji PRS. – Do tej pory nie uchwalono przepisów „dedykowanych” dla inwestycji PRS. W II połowie ubiegłego roku wprowadzono jednak zmiany, które będą miały wpływ na ten segment rynku. Zmiany te dotyczą między innymi: sposobu uchwalania miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, rodzajów ak-

Trzech głównych inwestorów zmniejszyło swój łączny udział, jednak wciąż odpowiadają za ponad 50% rynku





tów planowania przestrzennego i możliwości wydawania warunków zabudowy. Dodatkowo 1 kwietnia 2024 roku wejdzie w życie zmiana rozporządzenia Ministra Rozwoju i Technologii ws. tzw. „Warunków Technicznych”, której założeniem jest ograniczenie tzw. „Patodeweloperki – mówi Marta Hincz, counsel i senior manager PwC Legal Polska, liderka Praktyki Prawa Nieruchomości.

Warszawa

Na koniec II półrocza 2023 r. Warszawa oferowała ok. 7,5 tys. lokali na wynajem, a kolejne 5,8 tys. było w budowie. W ciągu półrocza w stolicy liczba lokali wzrosła o blisko 1 000 jednostek. Największe zasoby mieszkań posiadają kolejno Resi4Rent (ponad 2,3 tys., natomiast wszystkie projekty, które w ubiegłym roku znajdowały się w budowie zostały oddane do użytku i aktualnie Resi4Rent nie posiada nowych projektów w budowie), Heimstaden Bostad (830 istniejących lokali oraz 811 w budowie), PFRN (blisko 600 istniejących lokali i 205 w budowie), LRC Group (543 istniejące lokale), NREP (500 lokali istniejących i 757 w budowie). Właściciele portfeli PRS wybierają centralne lokalizacje w pobliżu centrów biurowych m.in. w Śródmieściu, Woli czy też Mokotowie.

Wrocław

Na wrocławskim rynku w ciągu ostatniego półrocza nie nastąpiło wiele zmian. Stolica dolnego śląska pozostaje niezmiennie zdominowana przez dwa podmioty: Vantage Rent, który wciąż

posiada 1 149 mieszkań oraz Resi4Rent z 962 lokalami (przyrost o 391 jednostek). Pozostała część rynku rozproszona jest między mniejszych graczy takich jak PFRN (245 lokali), LifeSpot (244 lokale) czy G City Europe (138 lokali). Projekty w budowie również skupione są na dwóch głównych graczach, Resi4Rent do początku 2025 roku wybuduje dodatkowo 960 lokali, Vantage Rent natomiast 415 jednostek na Starym Mieście.

Kraków

Na koniec II połowy 2023 roku w Krakowie było ponad 2,1 tys. lokali do wynajęcia, oraz 3 tys. w budowie. Zmiany w obu kategoriach względem I połowy roku dotyczyły przekazania 2 inwestycji na rynek przez AFI Europe, które wystartowało z najmem 219 lokali na ulicy Bunscha oraz Van der Vorm, który rozpoczął wynajem 50 lokali na ulicy Romanowicza. Rynek PRS w Krakowie tworzą Resi4Rent (536 lokali), Lew Invest (411 lokali), AFI Europe (374 lokali), PFRN (249 lokale), Van Der Vorm (240 lokali), Heimstaden (117 lokali), G City Europe (109 lokali) i Aurec Capital (78 lokali). Pomimo niewielkiego spadku liczby lokali w budowie, Kraków posiada drugą, po Warszawie największą ilość budowanych lokali, co świadczy o dużym zainteresowaniu inwestorów zwiększaniem portfolio w stolicy małopolski.

Trójmiasto

W drugiej połowie 2023 roku w Trójmieście zanotowano wzrost liczby budowanych lokali o 821 jednostek, przy czym

W DRUGIEJ POŁOWIE 2023 ROKU W TRÓJMIEŚCIE ZANOTOWANO WZROST LICZBY BUDOWANYCH LOKALI O 821 JEDNOSTEK, PRZY CZYM LICZBA JEDNOSTEK GOTOWYCH NIE ULEGŁA ZMIANIE.

liczba jednostek gotowych nie uległa zmianie. Liczba dostępnych lokali w Łodzi wzrosła o 336 jednostek, co odzwierciedla oddanie dwóch inwestycji przez Vantage Rent oraz PFRN. Jednocześnie liczba lokali w fazie budowy została zmniejszona o tę samą liczbę. Łączne zasoby dostępne na koniec 2023 roku wyniosły 1 564 lokale. Nowe inwestycje w budowie powiększą istniejące zasoby o 287 jednostek. Katowice do początku 2025 roku powinny zwiększyć swoje zasoby PRS dwukrotnie. W pierwszej połowie 2023 rozpoczęto pierwszą inwestycję PRS w Lublinie. Projekt, którego właścicielem jest PFRN zakłada budowę 388 lokali mieszkalnych i 20 lokali usługowych, planowane oddanie powinno nastąpić pod koniec 2025 roku.

Mieszkania dotowane

W naszej analizie nie uwzględniamy lokali, które są subsydiowane (dopłaty do czynszu przez gminy) lub w których obowiązują kryteria selekcji najemców. Takich lokali, będących własnością PFRN, jest na Polskim rynku ok. 2,900 a dodatkowy 1,000 jest w budowie. ■

Źródło: PwC Polska



PRS TYLKO W DUŻYCH MIASTACH

czyli o znaczeniu lokalizacji w sektorze PRS

Sektor PRS w Polsce jest wciąż bardzo niedojrzały – aktualnie na naszym rynku funkcjonuje nieco ponad 14 000 mieszkań w najmie, a planowane są kolejne 32 000+. Fundusze instytucjonalne wchodząc do nowego kraju, w pierwszej kolejności koncentrują swoją uwagę na największych rynkach. Jednak z upływem czasu i osiągnięcia pewnego poziomu saturacji sektora w największych miastach, część inwestorów z pewnością przekieruje swoją uwagę na mniejsze miasta, które dodatkowo mogą wygrać ceną gruntów, ich dostępnością czy długością procesu inwestycyjnego.

KAROLINA FURMAŃSKA,
ekspertka ds. Sektora Living w
Cushman & Wakefield

Dlaczego rynek PRS to głównie duże miasta?

Podstawowym czynnikiem, który biorą pod uwagę inwestorzy na rynku nieruchomości (i nie tylko) w momencie podejmowania decyzji inwestycyjnej jest możliwy do osiągnięcia zwrot z inwestycji oraz poziom ryzyka, jaki są w stanie zaakceptować. W mniejszych ośrodkach miejskich ten zwrot byłby zdecydowanie większy, ale też poziom ryzyka – z uwagi na niepewność co do poziomów obrotowości produktów, płytszy rynek pracy czy mniejszą mobilność mieszkańców – zdecydowanie wyższy.

Analizując lokalizację dla nowego projektu PRS, pod uwagę brane jest kilka obszarów zarówno w skali makro i mikro, czy

też toposkali. Przede wszystkim badamy więc potencjał rynku, strukturę demograficzną, mobilność i poziom migracji, specyfikę lokalnego rynku pracy, sytuację w sektorze mieszkaniowym, w tym popyt i podaż oraz dostępność gruntów.

W największych aglomeracjach popyt na mieszkania na wynajem jest nie tylko największy i najbardziej stabilny, ale również przewidywalny. Dlaczego? Inwestorzy mogą dotrzeć ze swoją ofertą do zróżnicowanej grupy klientów, ponieważ zarówno duży rynek lokalny, jak i liczba osób migrujących do danego miasta ze względu na pracę lub studia, zapewniają odpowiedni poziom popytu, co przekłada się na bezpieczeństwo i rentowność inwestycji. Duże miasta mają także lepiej rozwiniętą infrastrukturę, co daje inwestorom dość szeroki wachlarz, jeśli chodzi o wybór lokalizacji pod projekt

PRS. Budując portfel inwestycyjny, należy natomiast zdecydowanie rozważyć tzw. dystrybucję geograficzną, zamiast koncentrować się wyłącznie na jednym rynku, co pozwala na obniżenie ryzyka w przypadku, gdyby jedno z miast zaczęło nieco gorzej performować.

Młodzi wolą wynajmować

Powinniśmy także przez moment skupić się na polskich najemcach, bo to dla nich budowany jest i jemu oferowany produkt PRS. Jaki jest zatem profil typowego najemcy w Polsce? Z badań przeprowadzonych przez SW Research na zlecenie Cushman & Wakefield wynika, że statystyczny najemca mieszkań w naszym kra-



ju, to przede wszystkim młodzi dorośli, „young adults” i „young professionals” (ponad 56 proc. najemców to osoby do 34 lat). Jednocześnie w Polsce mamy bardzo silnie zakorzenioną potrzebę posiadania mieszkania na własność – 84 proc. z nas mieszka w lokalu, którego jest właścicielem. I dziś widzimy zmianę pokoleniową i idącą za nią zmianę mentalności. Młode pokolenia mają po prostu inne priorytety. Są też oczywiście i tacy, których obecny wzrost cen przytłacza i najem mieszkania to przymus, a nie chęć, ale jest też sporo takich najemców, którzy są nimi z wyboru, cenią sobie elastyczność i szybką możliwość zmiany miejsca zamieszkania, nie chcą

długoterminowych zobowiązań, bo nie wiedzą, gdzie będą żyć i pracować za kilka lat. Dotyczy to jednakże przede wszystkim grupy „młodych dorosłych”.

Nie możemy też zapominać, że w Polsce mieszka obecnie duża grupa obcokrajowców,

w szczególności Ukraińców i Białorusinów, którzy także koncentrują się w największych miastach. Najnowsze dane Eurostatu pokazują, że pod koniec października 2023 r. liczba ukraińskich uchodźców w naszym kraju wyniosła ponad 960 000, co oznacza wzrost o około 2000 miesiąc do miesiąca. Liczba wszystkich cudzoziemców zarejestrowanych w Polsce na koniec 2023 r. wyniosła ponad 1 mln osób (według ZUS).

To powoduje, że rynek mieszkań na wynajem w największych miastach, gdzie rynek pracy jest najbardziej aktywny, jest dla inwestorów najbardziej atrakcyjny. Największe miasta dają też perspektywę wzrostu czynszów

**RYNEK MIESZKAŃ
NA WYNAJEM
W NAJWIĘKSZYCH
MIASTACH, GDZIE
RYNEK PRACY JEST
NAJBARDZIEJ AKTYWNY,
JEST DLA INWESTORÓW
NAJBARDZIEJ ATRAKCYJNY.**



oraz długoterminowego wzrostu wartości nieruchomości.

Tramwaj to game changer dla każdej lokalizacji

Mimo że na początku rozwoju sektora PRS w Polsce wielu inwestorów skupiało się wyłącznie na centralnych lokalizacjach, to z czasem kupujący zaczęli być coraz bardziej otwarci na rozmowy o innych dzielnicach. Warunek był jednak jeden – możliwość dojazdu tam transportem szybnym, który jest najszybszym, najpewniejszym i najbardziej atrakcyjnym środkiem transportu dla przeciętnego najemcy (w Warszawie game changerem jest oczywiście bliskość stacji metra). Ponadto kluczowa dla wielu najemców jest też dobra dostępność komunikacji miejskiej w ogóle. Aż 86 proc. najemców w badaniu wskazuje ten element jako najbardziej istotny przy wyborze mieszkania na wynajem. Niemniej ważna jest

też bliskość sklepów, restauracji i punktów usługowych, którą wskazało 85 proc. ankietowanych. Wielu z nich zwracało również uwagę na bliskość terenów rekreacyjnych, a tylko 39 proc. na bliskość szkół, przedszkoli i żłobków, co z kolei wynika z wieku przeciętnego najemcy i jego statusu rodzinnego.

Oczywiście priorytety najemców powinny być też priorytetami wynajmujących. Z tego powodu uwaga inwestorów koncentruje się przede wszystkim na terenach dobrze rozwiniętych, z dobrą infrastrukturą, bliskością potencjalnych miejsc pracy, czyli sąsiedztwem biur lub dobrym dojazdem do nich. Mieszkania w lokalizacjach w zagłębieniach biurowych cieszą się dużym powodzeniem. Obecnie sporo funduszy szuka projektów lub gruntów pod projekty w ustabilizowanych dobrych lokalizacjach mieszkaniowych, gdzie zaplecze infrastrukturalne, techniczne i spo-

PRIORYTETY NAJEMCÓW POWINNY BYĆ TEŻ PRIORYTETAMI WYNAJMUJĄCYCH. Z TEGO POWODU UWAGA INWESTORÓW KONCENTRUJE SIĘ PRZED E WSZYSTKIM NA TERENACH DOBRZE ROZWIĘTYCH.

łeczne już istnieje. Dlatego też przysłowiowa działka w polu bez dostępu do kluczowej infrastruktury nie będzie atrakcyjna pod tego typu projekty nawet wtedy, kiedy z uwagi na chwilowy silny popyt i niską cenę jest szansa na wysoki poziom wynajęcia. Istnieje bowiem obawa o płynność takiego produktu w czasie.

Nie od dziś mówimy, że najważniejsze trzy cechy dobrej nieruchomości to... lokalizacja, lokalizacja, lokalizacja. ■



WELLBEING NAJEMCÓW – KOLEJNY KROK W ROZWOJU BRANŻY PRS

Z każdym rokiem PRS stopniowo rośnie zarówno w wymiarze geograficznym, jak i pod kątem oferowanych produktów. Sprzyja temu sytuacja rynkowa – Polacy, świadomi swoich potrzeb mieszkaniowych, a także możliwości kredytowych, które przy obecnych cenach mieszkań są ograniczone, częściej decydują się na wynajem mieszkania, zamiast jego zakupu. Coraz częściej, szczególnie wśród młodych ludzi, jest to decyzja podjęta z wyboru, a nie z konieczności.

Aby jednak rynek najmu instytucjonalnego był traktowany jako realna alternatywa kupna mieszkania, inwestorzy muszą odpowiadać na oczekiwania klientów. Wysoki standard, wyposażone mieszkania, atrakcyjne lokalizacje czy rozwiązania ekologiczne w projektach to tylko niektóre aspekty, na które zwraca uwagę współczesny potencjalny najemca. – Ponad 50 proc. naszych klientów to młode osoby, poniżej 30 roku życia, dla których coraz większe znaczenie ma zrównoważone budownictwo. Odpowiadamy na ich potrzeby i stosujemy w projektach rozwiązania w trosce o środowisko, zarówno w samych mieszkaniach, jak i na zewnątrz budynków. Dbamy także o digitalizację procesów i obsługi najmu – nasi mieszkańcy korzystają z Elektronicznego Biura Obsługi Klienta, gdzie nie tylko przeczytają aktualności i zajmą się rozliczeniami, ale również sprawdzą swoje zużycie mediów i porównają je ze zużyciem całego budynku. Chcemy przyczynić się do zwiększenia świadomości naszych mieszkańców i sukcesywnie podejmujemy inicjatywy edukacyjne – mówi

Dariusz Pawlukowicz,
wiceprezes Zarządu
Vantage Development



Krok dalej

W Vantage Rent wiemy, że w tym momencie nie wystarczy wyłącznie oferowanie dobrego produktu w dobrej cenie – idziemy o krok dalej. Regularnie monitorujemy potrzeby klientów, które pokazują nam, na co zwracają uwagę i czego oczekują.

Najemcy Vantage Rent to głównie młodzi ludzie, którzy mają potrzebę elastyczności i mobilności. Nic dziwnego – żyjemy w dynamicznym świecie – w przypadku potrzeby zmiany środowiska czy możliwości podjęcia pracy w innym mieście, przywiązanie do mieszkania nie powinno nas ograniczać. Dlatego w trakcie umowy najmu nasi najemcy mają możliwość zmiany mieszkania na inne z aktualnie dostępnej oferty w każdym mieście.

Co więcej, w ramach zaoferowania mieszkańcom dodatkowej wartości, wprowadziliśmy program Vantage Club. To pierwszy i jedyny program dodatkowych benefitów na polskim rynku PRS. W ramach

Vantage Club najemcy mają możliwość uczestnictwa w eventach – co roku zapraszamy naszych klientów na bezpłatne wiosenne przeglądy rowerów, spotykamy się na warsztatach i webinarach. Mogą korzystać z programu rabatowego, w ramach którego otrzymują zniżki u Partnerów, a także z darmowych konsultacji z ekspertami w zakresie job coachingu i porad prawnych.

– Aktywizacja najemców i oferowanie im dodatkowej wartości jest dla nas jednym z większych priorytetów. Chcemy budować długotrwałe relacje, a bezpośrednie spotkania podczas wydarzeń są świetną okazją do tworzenia relacji

między pracownikami i najemcami, ale również między samymi najemcami. Program Vantage Club cieszy się dużą popularnością wśród mieszkańców, co daje nam motywację do jego rozwoju – już teraz pracujemy nad kolejnym, tym razem sportowym benefitem. Efektami podzieliliśmy się już niebawem na naszej stronie internetowej i w mediach społecznościowych – dodaje Dariusz Pawlukowicz.

Rynek PRS jest na dobrej drodze do tego, aby stać się znaczącą częścią całego rynku najmu w Polsce. W Vantage Rent nie tylko z ciekawością obserwujemy rozwój tego sektora, ale dokładamy wszelkich starań, aby rósł on dynamicznie i w zgodzie z potrzebami klientów. W planach mamy rozbudowę naszej oferty zarówno w miastach, w których już jesteśmy, jak i w zupełnie nowych lokalizacjach. Czekamy na intensywny rozwój, dzięki któremu umocnimy pozycję lidera PRS w Polsce, zarówno pod kątem portfela mieszkań, jak i kompleksowej obsługi najemców. ■



CO WSPIERA NAJEM INSTYTUCJONALNY

Sektor PRS stanowi odpowiedź na potrzeby współczesnych użytkowników, oferując kompleksową usługę, która łączy w sobie korzyści typowe dla długoterminowego najmu oraz standardy i udogodnienia charakterystyczne dla usług hotelowych.



WOJCIECH WITEK,

współzałożyciel Iliard Architecture & Interior Design, członek zarządu Reesco Hospitality

Dla inwestorów priorytetem jest zapewnienie najemcom przestrzeni o wysokim poziomie designu i wykończenia, jednocześnie zachowując ich funkcjonalność i elastyczność. Jak zatem sprostać wyjątkowym

oczekiwaniom zarówno deweloperów, jak i przyszłych mieszkańców na każdym etapie projektowania i realizacji inwestycji w sektorze PRS?

Inwestorzy z segmentu najmu instytucjonalnego oczekują od architektów kompleksowego wsparcia w całym procesie realizacyjnym. Istotna dla nich jest wysoka jakość wykończenia mieszkań. Coraz częściej stawiają na partnerów z doświadczeniem w projektowaniu i wykonawstwie powierzchni i obiektów hotelowych, ponieważ najemcy oczekują przemyślanej aranżacji i ciekawego designu. Dynamiczny

rozwój sektora PRS (Private Rentals Sector) w Polsce wprowadza nowe wyzwania i możliwości nie tylko dla branży projektowania architektonicznego i wnętrz, lecz także dla strategii marketingowych i analizy rynku.

Profesjonalizacja projektowania dla sektora PRS

Chociaż większość Polaków wciąż wyraża preferencję dla posiadania własnego mieszkania niż jego wynajmu, to sektor najmu instytucjonalnego będzie jednym z najszybciej rozwijających się segmentów na rynku nieruchomości w nadchodzących latach. Proces profesjonalizacji tego obszaru rozpoczęty dekadę temu doprowadził nie tylko do zwiększenia dostępności ofert dla potencjalnych najemców, lecz także do zmiany sposobu postrzegania najmu jako krótkoterminowej opcji na korzyść podejścia długoterminowego. Z tego powodu prognozuje się, że udział sektora najmu instytucjonalnego w całym rynku najmu będzie nadal



wzrastać w 2024 roku. Polacy, coraz bardziej świadomi swoich potrzeb mieszkaniowych oraz możliwości finansowych, będą coraz częściej rozważać opcję długoterminowego wynajmu zamiast zakupu własnego mieszkania. W związku z tym mamy do czynienia również z istotnym wzrostem zapotrzebowania na wyspecjalizowane usługi projektowania, wymagającego nowatorskiego podejścia opartego na połączeniu najlepszych praktyk z sektorów mieszkaniowego i komercyjnego. Dla projektantów stanowi to wyzwanie polegające na tworzeniu przestrzeni, które będą nie tylko funkcjonalne, lecz także atrakcyjne pod względem estetycznym, trwałe i łatwe w utrzymaniu. Współczesny rynek projektowania wymaga zatem kreatywności i umiejętności adaptacji do dynamicznie zmieniających się oczekiwań konsumentów. Równie ważne jest generalne wykonawstwo, które stanowi spełnienie obietnicy, powstałej na deskach kreślarskich pracowni architektonicznej. Z tego powodu kluczowa staje się współpraca między zespołami projektowym i wykonawczym, oparta na efektywnej komunikacji i zarządzaniu oraz wymagająca głębokiego zrozumienia potrzeb rynku produktów kontraktowych, a także zdolności do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań.

Zrozumienie rynku produktów kontraktowych

Kluczowym elementem jest znajomość różnorodnych materiałów i rozwiązań, które są dostosowane do intensywnego użytkowania. Posiadanie wiedzy

na temat produktów kontraktowych gwarantują nie tylko długotrwałość, lecz także łatwość utrzymania przestrzeni mieszkalnych w nienagannym stanie. Wymagania te wynikają z potrzeby zapewnienia wysokiej jakości oraz komfortu dla najemców, co stanowi priorytetowy cel w sektorze PRS. Dodatkowo, istotną kwestią jest znajomość specyfiki wykonawstwa, aby zapewnić przyszłym mieszkańcom estetyczne, łatwe w utrzymaniu i solidnie zrealizowane wnętrza, które zapewnią długoterminową satysfakcję użytkowników.

Analiza i adaptacja istniejących budynków

Inwestycje PRS pojawiają się głównie w największych miastach Polski, jednak ich rozwój napotyka na poważne ograniczenia związane z brakiem dostępnych gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach. Dlatego coraz częściej sięga się po alternatywne rozwiązania, takie jak konwersje istniejących budynków komercyjnych na mieszkalne. Z przekształcenia zużytych funkcjonalnie i technicznie obiektów biurowych w nowoczesne przestrzenie mieszkalne, wynika wiele korzyści – od ekonomicznych

PODSUMOWUJĄC, ROZWÓJ SEKTORA PRS JEST SZANSĄ DLA PROJEKTANTÓW, WYKONAWCÓW ORAZ SPECJALISTÓW OD MARKETINGU I ANALIZY RYNKU DO WPROWADZENIA INNOWACYJNYCH ROZWIĄZAŃ.

po te związane z zachowaniem wysokich standardów środowiskowych. Dążenie do zrównoważonego rozwoju w duchu ESG (ang. Environmental, Social, Governance) oraz obniżenie kosztów utrzymania i użytkowania nieruchomości motywują inwestorów do zmian. Adaptacja starszych budynków stanowi doskonałą alternatywę dla wyburzania i okazuje się być bardziej ekologicznym rozwiązaniem, uwzględniającym obecne wyzwania środowiskowe. Technicznie rzecz ujmując, łatwiej jest przekształcić funkcję użytkową biurowców na mieszkalną niż odwrotnie, ale wymaga to od projektantów i wykonawców kreatywności, a przede wszystkim szerokiej wiedzy z zakresu inżynierii oraz prawa budowlanego. Początek formularza

Migracja rozwiązań z sektora hotelowego

Trend adaptowania rozwiązań hotelowych, w tym modułowego wyposażenia i zaawansowanych systemów zarządzania, odgrywa kluczową rolę w podnoszeniu standardów oraz wprowadzaniu nowych możliwości dla sektora PRS. Wymaga jednak od branży nieustannego monitorowania zmian i trendów. Modułowe wyposażenie, jak również zaawansowane systemy zarządzania, zapewniają elastyczność i efektywność w zarządzaniu nieruchomościami, co może znacząco zwiększyć atrakcyjność oferty dla najemców. Dzięki nim możliwe jest także dostosowanie przestrzeni do indywidualnych preferencji oraz szybka reakcja na zmieniające się potrzeby rynku. Jednakże



wraz z dynamicznym rozwojem technologicznym i ewoluującymi oczekiwaniami najemców, konieczne jest ciągłe doskonalenie i dostosowywanie się do najnowszych rozwiązań oraz trendów, aby sprostać wymaganiom nowoczesnego rynku mieszkaniowego.

Budowanie marki i analiza rynku

W kontekście narastającej konkurencji, analiza rynku nieruchomości oraz budowanie marki odgrywają kluczową rolę w sukcesie inwestycji, umożliwiając wyróżnienie się spośród konkurencji i kreowanie silnej tożsamości. Proces ten wymaga stworzenia atrakcyjnych przestrzeni mieszkalnych, które zaoferują ich użytkownikom unikalne i spersonalizowane doświadczenia. Koncepcja kreowania marki w sektorze PRS obejmuje zatem nie tylko aspekty wizualne, lecz także wiedzę

z zakresu customer experience oraz znajomość historii lokalnej przestrzeni. Oferowanie dodatkowych usług, takich jak wspólne miejsca rekreacji, programy lojalnościowe czy dedykowane usługi concierge, może znacząco podnieść wartość inwestycji oraz zwiększyć zaangażowanie i lojalność najemców. W rezultacie, inwestycje PRS mogą osią-

gnąć przewagę konkurencyjną na rynku poprzez wypracowanie solidnej reputacji i rozpoznawalnej marki, a to finalnie przełoży się na stabilne i długoterminowe wyniki finansowe.

Podsumowując, rozwój sektora PRS jest szansą dla projektantów, wykonawców oraz specjalistów od marketingu i analizy rynku do wprowadzenia innowacyjnych rozwiązań, które odpowiadają na zmieniające się potrzeby najemców instytucjonalnych. Budowanie silnej marki, dogłębna analiza rynku, adaptacja istniejących obiektów oraz zrozumienie specyfiki produktów kontraktowych to kluczowe elementy strategii, które pozwalają na efektywne wyróżnienie się na rynku PRS. Dynamiczne zmiany w sektorze wymagają ciągłego rozwoju i adaptacji, podkreślając potrzebę innowacyjności i profesjonalizmu w projektowaniu i strategii rynkowej. ■

ADAPTACJA STARSZYCH BUDYNKÓW STANOWI DOSKONAŁĄ ALTERNATYWĘ DLA WYBURZANIA I OKAZUJE SIĘ BYĆ BARDZIEJ EKOLOGICZNYM ROZWIĄZANIEM, UWZGLĘDNIAJĄCYM OBECNE WYZWANIA ŚRODOWISKOWE.





RYNEK WCIĄŻ BĘDZIE RÓŚĆ

Sytuacja gospodarcza w Polsce sprzyja rozwojowi sektora PRS. Wpływają na niego takie czynniki jak m.in. ograniczenie podaży na rynku mieszkaniowym, wysokie koszty zakupu własnego mieszkania oraz prognozy ich dalszego wzrostu.

SŁAWOMIR IMIANOWSKI,
prezes Resi4Rent

Potwierdzają to wyniki ankiety, którą przeprowadziliśmy w lutym 2024 r. wśród mieszkańców naszych budynków. Ponad 35 proc. z nich przyznało, że zdecydowało się na najem, ponieważ aktualnie nie stać ich na zakup własnego mieszkania, a ok. 64 proc. określiło wybór najmu jako najlepsze rozwiązanie w ich aktualnej sytuacji życiowej. Tendencja ta jest szczególnie widoczna wśród

młodszych pokoleń. Młodzi nie chcą przywiązywać się na długie lata do danego miejsca, unikają długoterminowych zobowiązań finansowych, cenią sobie mobilność zawodową, elastyczność i niezależność.

W poszukiwaniu lepszych perspektyw

Projekty PRS to formuła mieszkaniowa ściśle powiązana ze zjawiskami społecznymi, w tym migracją ludności z mniejszych miejscowości w poszukiwaniu lepszych perspektyw edukacji i rozwoju zawodowego. Aktywną

grupą klientów są także przybywający do Polski cudzoziemcy. W efekcie wiele miast staje przed wyzwaniem związanym ze wzrostem liczby ludności, a tym samym rośnie zapotrzebowanie na bezpieczny i profesjonalny wynajem. PRS-y lokalizowane są tam, gdzie zapotrzebowanie na nie jest największe, w dużych aglomeracjach – blisko środków komunikacji publicznej, centrów biznesowych, uczelni wyższych oraz punktów handlowo-usługowych. Takie podejście sprzyja racjonalnemu planowaniu przestrzennemu i stwarza realne możliwości wdrożenia tzw. idei 15-minutowego miasta. Koncepcja ta zakłada, że w promieniu symbolicznego kwadransa od zabudowy mieszkaniowej znajduje się wszystko, co niezbędne do funkcjonowania: placówki publiczne, edukacyjne i służby zdrowia, przestrzenie biurowe, handlowe i rekreacyjne, a także tereny zielone. Dążymy w ten



sposób do poprawy jakości życia w miastach, ograniczenia emisji pochodzącej z ruchu samochodowego, popularyzacji ekologicznych środków transportu, a dzięki oszczędności czasu osiągnięcia work-life balance.

Tymczasowo lub na lata

Specyfika inwestycji PRS pozwala w stosunkowo krótkim czasie zwiększyć podaż nowych lokali, oferując wyłącznie nowo wybudowane, umeblowane i wyposażone mieszkania o zróżnicowanym metrażu, które w zależności od motywacji klientów mogą być docelowym sposobem zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, ale także rozwiązaniem tymczasowym związanym z mobilnością zawodową, okresem studiów czy etapem nabywania zdolności finansowej do zakupu

własnej nieruchomości. W ten sposób stopniowo zmniejsza się deficyt mieszkaniowy w Polsce, który w zależności od źródła danych sięga nawet 1,5 mln mieszkań (dane z Narodowego Spisu Powszechnego 2021).

W obliczu wyzwań

Rynkowe wyzwania obejmują nie tylko rozwój nowych projektów i modernizację istniejących budynków, ale także poszerzenie oferty benefitów. Największe oczekiwania dotyczą budowania wartości dodanej dla najemców. Obejmują one zarówno ulepszenia techniczne w zakresie infrastruktury, jaki i nowe funkcjonalności, m.in. przestrzenie coworkingowe, infrastruktura rowerowa, przedsięwzięcia artystyczne w częściach wspólnych, czy projekty obejmujące gabinety

medyczne lub przestrzenie edukacyjne dla dzieci. Profesjonalizacja najmu jest procesem ciągłym, angażującym i pobudzającym rynek usług towarzyszących. Sektor PRS współpracuje m.in. z firmami ubezpieczeniowymi, dostarczającymi takie produkty jak ubezpieczenia OC najemcy czy ubezpieczenia płatności czynszu, producentami mebli, sprzętów AGD, projektantami wnętrz, zieleni i systemów wayfinding, czy lokalnymi przedsiębiorcami działającymi w branży rozrywkowej i rekreacyjnej. Dzięki temu projekty PRS stają się lepiej dostosowane do aktualnych potrzeb mieszkańców w zakresie optymalizacji przestrzeni mieszkalnej, rozwiązań energooszczędnych, bezpieczeństwa finansowego, wprowadzania dodatkowych funkcjonalności do budynków



czy budowania przynależności – do społeczności danego miasta, dzielnicy, osiedla i budynku.

Kluczowe działania

W kontekście profesjonalizacji sektora, kluczowe stają się również działania z zakresu zrównoważonego rozwoju. Inwestycje mieszkaniowe coraz częściej są projektowane i realizowane w sposób uwzględniający kryteria ESG, co przekłada się na lepsze standardy życia dla najemców oraz korzyści środowiskowe. PRS musi uwzględnić potrzeby wielu grup społecznych, zmierza także w kierunku zwiększonej inkluzywności, różnorodności i wielokulturowości. Włączamy do społeczności osoby, które od wielu lat doświadczają wykluczenia na rynku najmu. Wśród nich są matki samotnie wychowujące dzieci, pary

SEKTOR PRS WSPÓŁPRACUJE M.IN. Z FIRMAMI UBEZPIECZENIOWYMI, DOSTARCZAJĄCYMI TAKIE PRODUKTY JAK UBEZPIECZENIA OC NAJEMCY CZY UBEZPIECZENIA PŁATNOŚCI CZYN SZU.

jednołtciowe, właściciele zwierząt, cudzoziemcy czy studenci. Zapewnienie równego dostępu do rynku oznacza także oferowanie wszystkich typów mieszkań – od mniejszych jednostek po lokale, 2- i 3-pokojowe. Dzięki temu możemy zaspokoić potrzeby, które różnią się ze względu na wiek, sytuację zawodową czy możliwości finansowe mieszkańców.

Dojrzewający rynek

Rynek PRS rozwija się w Polsce dopiero od kilku lat i mimo dużej dynamiki wzrostu wciąż jest niedojrzały, szczególnie jeśli zestawimy go z rynkami zachodnioeuropejskimi, takimi jak Niemcy, Szwajcaria, Holandia, Austria czy Dania, gdzie w wynajmowanych mieszkaniach żyje ok. 40-50 proc. ludności. W Polsce długo brakowało mieszkań na wynajem od profesjonalnych podmiotów, które mogłyby zaoferować lokale o określonym standardzie, z dodatkowymi usługami i kulturą prawną. Obecnie ten obraz się zmienia, co idzie w parze ze zmieniającymi się oczekiwaniami m.in. młodszych generacji, dla których posiadanie własnego mieszkania przestaje być nadrzędnym celem. Chociaż PRS nie zaspokoi całego

zapotrzebowania na mieszkania, jego rozwój przyczynia się do różnicowania rynku nieruchomości i sprzyja jego stabilności, transparentności i ochronie przed spekulacjami.

Dobra współpraca

Strategia inwestycyjna przyjęta przez Resi4Rent wspólnie z naszym partnerem Echo Investment, obejmuje zakup terenów, projektowanie, budowę, a następnie utrzymanie i zarządzanie budynkami. W efekcie oferujemy jedynie nowe lokale i możemy zapewnić odpowiedni standard, bez pośredników i ukrytych kosztów. Inwestycje od początku projektowane pod najem, pozbawione nieużytkowych przestrzeni, zarządzane w sposób efektywny i zintegrowany pozwalają na oszczędności operacyjne i optymalizację kosztów w skali całego portfela. Dzięki temu wysokiej jakości mieszkania w dobrej lokalizacji, z pakietem dodatkowych usług mogą być dostępne w cenach najmu utrzymanych na rynkowym poziomie. Dodatkowo mieszkańcy naszych budynków, które powstały w bezpośrednim sąsiedztwie inwestycji mieszkaniowych Echo Investment, mają najczęściej możliwość korzystania z istniejących wspólnych stref rekreacyjnych osiedla.

Współpraca na każdym etapie przygotowywania inwestycji nie tylko zwiększa efektywność naszych działań i pozwala zoptymalizować czas realizacji projektu, ale także umożliwia lepszą kontrolę budżetu przedsięwzięcia, a przyszłym najemcom daje gwarancję bezpieczeństwa i jakości.





SEKTOR PRS W 2024 ROKU ROZWÓJ I PROFESJONALIZACJA USŁUG

Rodzima branża Private Rented Sector sukcesywnie się rozwija. Jednym z powodów takiego stanu rzeczy są zmieniające się preferencje zakupowe młodszego pokolenia Polaków. Nowa rzeczywistość wymaga od firm otwartości na innowacje i szczególnej dbałości o jakość świadczonych usług.

RADOSŁAW POLITOWSKI,
Regional Sales Manager w LifeSpot

Spokojniej, ale wciąż „na fali”

Według ekspertów firmy AXI IMMO, na koniec 2023 r. całkowite zasoby sektora PRS w Polsce

wynosiły około 15 tys. gotowych mieszkań, a w przygotowaniu było jeszcze około 20 tys. lokali. W kontekście sektora inwestycyjnego był to więc okres spokojniejszy niż 2022 r. – m.in. z uwagi na utrzymujące się wysokie stopy procentowe. Biorąc jednak pod uwagę specyfikę oraz obecną dynamikę branży, PRS w dalszym

ciągu ma znaczący potencjał na rozwój i często porównuje się go do sektora magazynowego sprzed kilku lat. Zainteresowanie najmem instytucjonalnym przejawiają więc dziś liczni inwestorzy, zarówno ci „więksi”, jak i ci z mniejszym kapitałem, szukający okazji w różnych segmentach rynku nieruchomości. Polski rynek najmu instytucjonalnego, podobnie jak przed laty każdy z segmentów sektora nieruchomości komercyjnych, właśnie wchodzi w czas swojego rozkwitu. Co prawda w porównaniu do Europy Zachodniej, nasz rodzimy PRS ma niewielkie rozmiary, jednak klaruje się przed nim ciekawa przyszłość. Jest przecież w dalszym ciągu stosunkowo nowym produktem – formułuje się od około 6 lat, a najaktywniejsze pod względem zakupu, przejęć czy tworzenia nowych ofert były tak naprawdę ostatnie lata, począwszy od 2020 r.



Luka mieszkaniowa i zmiana preferencji

Jak czytamy w raporcie „Private Rented Sector in Poland”, opublikowanym przez JLL, głównymi czynnikami napędzającymi wzrost sektora w Polsce są m.in. znaczący deficyt mieszkaniowy, szacowany na aż 1,5 mln jednostek, kurcząca się zasoby lokali najmowanych prywatnie, spadek zdolności kredytowej Polaków i ich niższa akceptacja długoterminowych zobowiązań kredytowych, a także zmiana poglądu młodszych pokoleń na posiadanie własnego lokum oraz postępująca migracja z prowincji do większych ośrodków miejskich. Obecnie sektor PRS jest skoncentrowany właśnie na dużych aglomeracjach, takich jak Kraków, Warszawa, Wrocław, Poznań, czy Gdańsk. W dłuższej perspektywie rynek powinien jednak stopniowo rozszerzać się zarówno pod względem geograficznym, jak i z perspektywy rodzaju oferowanych produktów i określenia grup docelowych. Najliczniejszą grupą konsumentów w dalszym ciągu są dla nas osoby młodsze, np. studenci, ale starsze pokolenie również zaczyna przekonywać się do najmu w takiej formule. Przemawia za tym wygoda i elastyczność w dostosowywaniu oferty do indywidualnych potrzeb, a także atrakcyjna lokalizacja takich inwestycji.

Mniejsze obciążenie finansowe

W 2024 r. udział PRS w całym rynku najmu będzie powoli rósł, a Polacy, świadomi swoich potrzeb i możliwości kredytowych,

będą coraz częściej decydować się na wynajem długoterminowy zamiast zakupu mieszkania. Przy obecnych, niezwykle wysokich cenach metra kwadratowego mieszkania wynajem to po prostu bardziej opłacalna opcja, mniej obciążająca portfel potencjalnego klienta. Według analizy SonarHome.pl ceny nieruchomości na rynku wtórnym rosną w tempie przekraczającym nawet 30 proc. rocznie. Ekspert podkreślają, że wzrosty te są związane przede wszystkim z wprowadzeniem w życie programu „Bezpieczny kredyt 2 proc.”. Rządowa inicjatywa w teorii miała ułatwić zakup pierwszego mieszkania. W praktyce jednak rozkręcono – i tak już wysoki – popyt, co w połączeniu z ograniczeniem podaży sprawiło, że ceny automatycznie poszybowały w górę. Rozwój PRS to także rozwój miast, proces singularyzacji gospodarstw domowych, a także rosnąca

W 2024 R. UDZIAŁ PRS W CAŁYM RYNKU NAJMU BĘDZIE POWOLI RÓŚŁ, A POLACY, ŚWIADOMI SWOICH POTRZEB I MOŻLIWOŚCI KREDYTOWYCH, BĘDĄ CORAZ CZĘŚCIEJ DECYDOWAĆ SIĘ NA WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY ZAMIAST ZAKUPU MIESZKANIA.

mobilność Polaków związana z różnymi formami zatrudnienia. Bardzo ważnym aspektem jest również utrzymujący się znaczny deficyt mieszkań i trudności związane z zakupem własnego M. W konsekwencji nasz kraj przoduje w UE, jeśli chodzi o osoby w wieku 25-34 lata, które wciąż mieszkają z rodzicami.

Profesjonalizacja poprzez innowacje

Na uwagę zasługuje też proces profesjonalizacji usług w branży najmu instytucjonalnego. W dynamicznym środowisku rynkowym branża PRS przeżywa naturalną, lecz relatywnie szybką rewolucję, której nadrzędnym celem jest podniesienie standardów i efektywności najmu. Kluczowym elementem tej transformacji jest wprowadzenie nowoczesnych rozwiązań, takich jak portale internetowe dla klienta, oferujące możliwość szybkiego załatwiania swoich spraw oraz pełna digitalizacja całego procesu wynajmu. Nie bez znaczenia jest też ubezpieczenie OC, które daje klientom ochronę w przypadku nieprzewidzianych wypadków. Branża PRS staje się coraz bardziej dostosowana do oczekiwań klientów. To nie tylko odpowiedź na współczesne wyzwania, ale także krok w kierunku budowania zaufania i trwałych relacji z klientami. W ramach najmu PRS najemca może wymagać określonego standardu lokum, transparentnej i jasnej dla obu stron umowy, obsługi w przypadku nagłych awarii, czy np. pakietu obejmującego internet i wyposażenie mieszkania. ■



DZIAŁANIA CSR A RYNEK PRS

Coraz większa świadomość ekologiczna i społeczna konsumentów stawia przed firmami nowe wyzwania. Aby utrzymać konkurencyjność i budować pozytywny wizerunek, przedsiębiorstwa muszą wykraczać poza standardowe działania biznesowe i angażować się w zrównoważony rozwój.

JOANNA BOLEK,
Brand Manager w Lendi

W tym kontekście kluczową rolę odgrywają działania CSR (Corporate Social Responsibility), które z jednej strony budują pozytywne relacje z interesariuszami – konsumentami, inwestorami, rządami; a z drugiej strony przyczyniają się do rozwoju rynku PRS (Private Rented Sector).

CSR a rynek PRS

Rynek PRS (ang. Private Rented Sector), czyli prywatny sektor najmu, odgrywa coraz większą rolę w wielu krajach, w tym w Polsce. W związku z tym, działania CSR w tym sektorze stają się coraz ważniejsze i mogą mieć znaczący wpływ na ten rynek, a jednocześnie przyczynić się do realizacji celów zrównoważonego rozwoju.

Działania CSR w sektorze PRS mogą obejmować różne obszary, takie jak:

- **Ekologiczny:** stosowanie energooszczędnych rozwiązań w budynkach, ograniczanie emisji CO₂, segregacja odpadów, edukacja ekologiczna mieszkańców.

- **Społeczny:** tworzenie dostępnych cenowo mieszkań, programy wsparcia dla osób wykluczonych, integracja społeczności lokalnych, działania na rzecz różnorodności i inkluzji.

- **Ekonomiczny:** wspieranie lokalnych przedsiębiorstw, tworzenie nowych miejsc pracy, inwestowanie w edukację i rozwój społeczności.

Tego typu działania przynoszą szereg korzyści zarówno dla firm, jak i całego rynku PRS. Z jednej strony, firmy zyskują pozytywny wizerunek, zwiększają lojalność klientów i budują silne relacje z interesariuszami. Z drugiej strony, rynek PRS staje się bardziej atrakcyjny dla inwestorów, a także dla osób szukających komfortowego i ekologicznego miejsca do życia.

Trendy

Jednym z najważniejszych trendów w sektorze PRS jest dążenie do zeroemisyjności i zrównoważonego rozwoju. Firmy coraz częściej inwestują w energooszczędne technologie, takie jak panele fotowoltaiczne, pompy ciepła czy inteligentne systemy zarządzania energią. Ważną rolę odgrywa również edukacja miesz-

kańców w zakresie oszczędzania energii i segregacji odpadów.

Zrównoważony rozwój w sektorze PRS to nie tylko dbałość o środowisko naturalne, ale także o dobrostan społeczności. Firmy budujące i zarządzające PRS coraz częściej angażują się w programy społeczne, które mają na celu integrację mieszkańców, tworzenie lokalnych społeczności i wspieranie osób wykluczonych.

Cele

Jednym z najważniejszych celów zrównoważonego rozwoju jest osiągnięcie neutralności emisyjnej. Rynek PRS może odegrać znaczącą rolę w tym procesie poprzez inwestowanie w energooszczędne technologie i promowanie zrównoważonych stylów życia.

Firmy z sektora PRS mogą podejmować różne działania CSR na





rzecz zeroemisyjności i zrównoważonego rozwoju, m.in.:

- Inwestowanie w energooszczędne technologie i rozwiązania
- Modernizacja budynków w celu zmniejszenia zużycia energii i emisji CO2 to jeden z najważniejszych obszarów działań CSR na rynku PRS. Inwestycje w energooszczędne technologie mogą przynieść korzyści zarówno firmom, jak i najemcom. Firmy mogą obniżyć koszty eksploatacji budynków, a najemcy mogą liczyć na niższe rachunki za energię.
- Budowa i modernizacja budynków z uwzględnieniem zasad zrównoważonego budownictwa
- Wdrażanie programów edukacyjnych dla najemców w zakresie oszczędzania energii i wody
- Wspieranie lokalnych społeczności i inicjatyw proekologicznych

• Promowanie zrównoważonych stylów życia

Firmy mogą promować zrównoważone style życia wśród swoich najemców. Może to obejmować na przykład udostępnianie informacji o ekologicznych rozwiązaniach w domu, organizowanie warsztatów edukacyjnych czy oferowanie zniżek na ekologiczne produkty.

• Wspieranie lokalnych społeczności

Firmy działające na rynku PRS mogą również wspierać lokalne społeczności. Może to obejmować na przykład sponsoring lokalnych wydarzeń, współpracę z organizacjami pozarządowymi czy tworzenie miejsc pracy dla mieszkańców lokalnych społeczności.

Działania CSR mogą przynieść wiele korzyści firmom działającym na rynku PRS. Oto kilka przykładów:

DZIAŁANIA CSR STAJĄ SIĘ CORAZ WAŻNIEJSZYM ELEMENTEM STRATEGII BIZNESOWYCH FIRM DZIAŁAJĄCYCH NA RYNKU PRS.

• Poprawa wizerunku firmy

Firmy, które angażują się w działania CSR, są postrzegane jako bardziej odpowiedzialne i godne zaufania. expand_more
Może to przyczynić się do zwiększenia ich konkurencyjności na rynku.

• Wzrost satysfakcji najemców

Najemcy coraz chętniej wynajmują mieszkania w firmach, które działają w sposób odpowiedzialny i zrównoważony. Może to przyczynić się do zmniejszenia rotacji najemców i zwiększenia ich lojalności.

• Zwiększenie wartości nieruchomości

Inwestycje w energooszczędne technologie i inne rozwiązania proekologiczne mogą zwiększyć wartość nieruchomości.

Działania CSR stają się coraz ważniejszym elementem strategii biznesowych firm działających na rynku PRS. Dążenie do zeroemisyjności i zrównoważonego rozwoju to nie tylko trend, ale konieczność, która pozwoli firmom utrzymać konkurencyjność i budować pozytywny wizerunek. Korzyści z działań CSR są wieloaspektowe i obejmują zarówno firmy, jak i cały rynek PRS, a także społeczności lokalne i środowisko naturalne. ■

