



NAJCIEKAWSZE INWESTYCJE MIESZKANIOWE

Rynek nieruchomości dynamicznie się zmienia. Co innego jednak ma wpływ na kształt rynku premium, a co innego na kształt rynku popularnego. Z ciekawością przyglądamy się obu segmentom i szukamy dla Państwa najciekawszych nieruchomości na obu z nich. Tym razem prezentujemy po 5 inwestycji – tak luksusowych, jak i tych bardziej dostępnych. Mamy nadzieję, że przypadną Państwu do gustu i znajdą Państwo wśród nich interesujące rozwiązania dla siebie.

Zapraszamy też do lektury tekstów przygotowanych przez zaproszonych na nasze łamy ekspertów, dla których rynek nieruchomości nie ma tajemnic. Warto być z tym zagadnieniem na bieżąco.



Angel Poland Group od 20 lat kształtuje rynek nieruchomości luksusowych w Polsce. Wyznacza trendy i prezentuje nową jakość. Uczciwość, odpowiedzialność społeczna, własny wykonawca generalny oraz globalna siła. Głównymi wartościami firmy są wiarygodność i rzetelność, zarówno względem klientów, jak i pracowników. Zespół firmy wierzy w to, co robi i jest zaangażowany w swoje działania w stu procentach.

Angel Green w Krakowie to budynek mieszkalny i usługowy powstający w duchu zrównoważonego rozwoju, łączący współczesne życie miasta z krajobrazem naturalnym. Ponad 1000 m² powierzchni handlowej — idealnie skomunikowane z centrum, jednocześnie pełne zielonej przestrzeni oraz stref wspólnych dla



Deweloper: **ANGEL POLAND GROUP**

Inwestycja: **ANGEL GREEN**

mieszkańców. Angel Green znajduje się w samym sercu Krakowa, u zbiegu ulic Prądnickiej i Doktora Twardego, gdzie nowoczesna urbanistyka spotyka się z zielenią. To obustronne zwycięstwo - mieszkanie blisko centrum miasta i jednocześnie blisko natury.

Wewnętrzna harmonia i zielone otoczenie, a tym samym życie w centrum miasta, do którego wystarczy kilkuminutowy spacer lub chwila jazdy na rowerze, albo ekspresowy transport komunikacją miejską. Do życia w Angel Green niepotrzebny jest samochód.



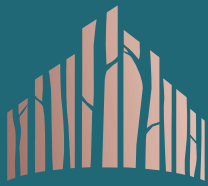
Deweloper: **ARCHICOM**

Inwestycja: **MODERN MOKOTÓW**

Ponad 200 inwestycji na koncie i doświadczenie budowane przez 38 lat na rynku mieszkaniowym. W Warszawie Archicom buduje

projekt **Modern Mokotów**, przekształcając poprzemysłowy Służewiec w miejsce do dobrego życia. Wielofunkcyjny kompleks

w formule 15-minutowego miasta stanie się zrewitalizowaną mikrodzielnicą z zarówno tradycyjnymi mieszkaniami jak i apartamentami o podwyższonym standardzie w budynku „Apartamenty przy Kwitnącej Wiśni”. W Modern Mokotów nie zabraknie klubu mieszkańca, 3 tys. stojaków rowerowych, a główny ruch samochodowy zostanie przeniesiony pod ziemię. Inwestycja poszczycić się będzie mogła także Aleją Lipową, parkiem linearnym i zieloną ścieżką sąsiedzką prowadzącą wzdłuż ogrodów trzech kolorów. W parterach powstanie pasaż z kawiarniami, restauracjami, sklepami i usługami, a pomiędzy nową zabudową publiczny plac Przemiany otoczony butikami i gastronomią.



BERNADOVO
APARTMENTS

BUDOWA ZAKOŃCZONA

Odbiór apartamentów — sierpień 2024 r.



PIĘKNE APARTAMENTY
Z OGRODAMI



WIDOK NA
PRYWATNY LAS



WYSOKI STANDARD
WYKOŃCZENIA



NOWOCZESNA
ARCHITEKTURA



EKOLOGICZNE
ROZWIĄZANIA



STREFA
FITNESS



799 367 777 | bernadovo.pl



BPI Real Estate Poland, belgijski deweloper z grupy CFE, od 2009 roku działa na polskim rynku. W gdyńskiej dzielnicy Mały Kack realizuje osiedle **Bernadovo** z segmentu premium, składające się z 18 dwupiętrowych budynków, z sześcioma lokalami w każdym. Kameralne osiedle obejmuje 108 mieszkań o różnych rozkładach i metrażach, wyposażonych w system Smart Home. Mieszkania mają ogródki, balkony lub tarasy, wysokie pomieszczenia oraz duże, drewniane okna o wysokiej izolacyjności akustycznej i termicznej zapewniające doskonałe doświetlenie pomieszczeń. Atuty Bernadova to lokalizacja na skraju Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego, 76 proc. terenu pokryte zielenią i prywatny las na 50 proc. działki. Do dyspozycji mieszkańców są



Deweloper: **BPI REAL ESTATE POLAND**

Inwestycja: **BERNADOVO**

sala fitness z widokiem na las, sala klubowa, podziemne hale garażowe, rowerownie, stojaki i myjki rowerowe, ładowarki do pojazdów elektrycznych oraz zewnętrzne miejsca postojowe dla gości. Inwe-

stycja jest w trakcie certyfikowania w systemie BREEAM, co oznacza realizację według najlepszych standardów z użyciem proekologicznych rozwiązań, troską o środowisko i dobrostan mieszkańców.



Deweloper: **SPRAVIA**

Inwestycja: **SUPERNOVA**

Firma powstała w 2004 jako Budimex Nieruchomości Inwestycyjne. W 2007 zmieniła nazwę na Budimex Nieruchomości, by w 2021 r., w wyniku przekształceń własnościowych, zmienić nazwę na Spravia.

Prowadzi działalność deweloperską w sektorze mieszkań skierowanych do klienta indywidualnego oraz klienta instytucjonalnego w największych miastach w Polsce, m.in. w Warszawie, Poznaniu, Krakowie, Gdańsku, Gdy-

ni i Wrocławiu oraz posiada pięć oddziałów regionalnych. Do stycznia 2024 wybudowała 22 398 mieszkań. **Supernova** to wyjątkowy projekt apartamentowy. Składać się będzie z czterech dwupiętrowych budynków, 60 apartamentów od 30 do 120 m kw. (w tym dwupoziomowych). Każdy lokal będzie miał taras, balkon, loggię lub prywatny ogródek. W przestrzeniach wspólnych nie mogło więc zabraknąć rozwiązań przenoszących nas w sferę subtelnego luksusu i wysmakowanej sztuki. Każdy detal, jak lampy, lustra czy portale został starannie dobrany. Oryginalna grafika, która zawisnie na ścianach, nienachalnie przeniesie mieszkańców w świat artystycznych doznań. Na szczególną uwagę zasługuje również architektura budynków.

Modern Mokotów

Twoje nowe mieszkanie



The Sea Resort to nowa odsłona luksusu oraz inwestowania nad morzem. To wyjątkowy obiekt w Międzyzdrojach z bezpośrednim zejściem na plażę. To pierwszy i jedyny resort w Polsce, który powstał tak blisko brzegu Bałtyku. W ofercie znajdują się luksusowe apartamenty o różnych metrażach – od 28 do nawet 117 mkw. Na uwagę zasługują też przeszkolone penthaus’y na ostatnim piętrze. Zachwyci Cię ilość basenów oraz jacuzzi, które będą znajdowały się zarówno wewnątrz inwestycji jak i na dachu, w towarzystwie Sky Baru i złocistych promieni słońca. W deszczowe dni i nie tylko, zapraszamy do korzystania z kompleksu saun i łaźni parowych, które idealnie sprawdzą się zwłaszcza po jesien-



Developer: **WPIP CONSTRUCTION**

Inwestycja: **THE SEA RESORT**

no – zimowym spacerze wzdłuż brzegu Bałtyku. Idealnym dopełnieniem dnia będzie wykwintna kolacja w restauracji a’la carte, która z przyjemnością zaserwuje

Twoje ulubione danie w towarzystwie wina, a gdy zdecydujesz, że chcesz obejrzeć zachód słońca na dachu, lub z własnego apartamentu wystarczy kilka kroków.

zapowiedź raportu

WE WRZEŚNIOWYM WYDANIU MIESIĘCZNIKA HOME&MARKET, OPUBLIKUJEMY SPECJALNY MATERIAŁ REDAKCYJNY PT.

„PRZYJAZNY DEWELOPER 2024”

Redakcja zaprezentuje Listę najlepszych firm deweloperskich.

Zainteresowanych współpracą zapraszamy do kontaktu:
aleksandra.piekarska@federalmediacompany.com,
agnieszka.prasowska@federalmediacompany.com

ZAINWESTUJ W POZNANIU

BUDYNEK MIXED USE



FIQUS

MARCELIN

ZESKANUJ MNIE
I POZNAJ OFERTĘ



506 175 176
FIQUSMARCELIN.PL

Lokum Deweloper to znana spółka giełdowa, która już od 20 lat aktywnie działa na rynku nieruchomości, głównie we Wrocławiu i okolicy, choć nie tylko, bo część dużych projektów zrealizowała w Krakowie. Deweloper specjalizuje się w budowie nowoczesnych osiedli wielorodzinnych o podwyższonym standardzie. Inwestycje Lokum Deweloper charakteryzują ponadczasowe projekty architektoniczne oraz atrakcyjne części wspólne, w których powstają pergole, fontanny, oczka wodne, kolorowe place zabaw i siłownie terenowe otoczone stylową małą architekturą. Wszystko to zachęca do odpoczynku i rekreacji oraz sprzyja sąsiedzkiej integracji. Jednym z realizowanych obecnie przez Lokum Deweloper osiedli jest **Lokum la Vida**, po-



Deweloper: **LOKUM DEWELOPER**

Inwestycja: **LOKUM LA VIDA**

wstająca na wrocławskich Sołtysowicach. Wyjątkowy klimat inwestycji stworzą otoczone bujną roślinnością budynki o eleganckiej estetyce – proste formy, liczne przeszklenia oraz elewacja o kontrastującej, ale stonowanej kolorystyce. W Lokum la Vida znaleźć

można szeroki zakres metraży i zróżnicowane układy mieszkań. Do każdego z nich przynależć będzie loggia, balkon, taras lub ogród, co da przyszłym mieszkańcom możliwość wybrania najbardziej odpowiedniej dla siebie przestrzeni.



Deweloper: **MONTING DEVELOPMENT**

Inwestycja: **OXYGEN PARK**

Długoterminową strategią firmy Monting Development jest dbałość o aspekty zieleni na terenie osiedli, oferowanie unikatowych rozwiązań dla mieszkańców

o oraz tworzenie miejsc komfortowych do życia. Nasze inwestycje cechuje estetyka i funkcjonal-

ność, niezależnie od lokalizacji. Monting Development nie tylko dostosowuje się do istniejącej tkanki miejskiej, ale również inspirowanie jej rozwój. Firma dąży do tego, aby jej inwestycje były powodem do dumy zarówno teraz, jak i po wielu latach od zakończenia realizacji.

Oxygen Park to flagowa inwestycja realizowana w południowej części Gdańska, zaledwie 6 minut od projektowanej stacji kolejki PKM. Osiedle oferuje swoim mieszkańcom funkcjonalny plac miejski z fontanną, strefę do grillowania, siłownie plenerowe, dwa place zabaw dla najmłodszych, a także wybieg dla psów. Mieszkania zostały zaprojektowane w wygodnych układach od 33 mkw. do 111 m^{kw.}, dając singlom, parom oraz rodzinom z dziećmi wybór idealnie dopasowany do ich potrzeb.

NICKEL Development od 25 lat wie, że architektura jest sztuką, która – jak żadna inna – kształtuje nasze samopoczucie i jakość życia. W każdej z wybudowanych przez firmę 36 inwestycji zlokalizowanych na terenie Poznania, Wielkopolski, Warszawy, nad morzem i w górach – jest ona wierna tej zasadzie. Jak wciela ją w życie? Tworząc zapadające w pamięć budynki, m.in. takie jak **Figus Marcelin** na poznańskim Grunwaldzie. Budynek typu mixed-use łączący funkcje mieszkaniową, biurową, handlową i rekreacyjno – wypoczynkową, oferując swoim mieszkańcom living-room, zielone patio oraz wspólne tarasy na dachu. Poprzez zaawansowany system wayfindingu budynek dosłownie komunikuje się z mieszkańcami oraz ich gośćmi, prowadząc ich



Deweloper: **NICKEL DEVELOPMENT**

Inwestycja: **FIGUS MARCELIN**

intuicyjnie do celu. To nie tylko identyfikacja wizualna, ale także interaktywne doświadczenie, które sprawia, że każdy czuje się tutaj mile widziany.

Z myślą o przyszłości i ekologii firma przewidziała garaż podziemny, parkingi dla rowerów, stacje ładowania pojazdów elektrycznych,

zielone dachy oraz instalacje pod smart – home. Bliskość natury, z Laskiem Marcelesińskim jako sąsiadem i centrum miasta na wyciągnięcie ręki, dopełniają obrazu miejsca idealnego do życia.

NICKEL Development tworzy przestrzenie, które inspirują i wzbogacają codzienne życie.

reklama

LOKUM
laVida

Wrocław, ul. Lothara Herbsta

*Zamieszkać u siebie
i żyć tak, jak lubisz!*

W Lokum la Vida czeka na Ciebie duży wybór mieszkań o układach od 2 do 4 pokoi i metrażach od 33 do ponad 80 m².



www.lokumlavida.pl

Umów się na prezentację mieszkań:

📍 ul. Krawiecka 1/101, Wrocław
✉ kontakt@lokumdeveloper.pl
☎ 71 796 66 66

LOKUM
DEVELOPER



garaże podziemne
i miejsca naziemne



ogródek, balkon
lub taras
w każdym lokum



plac zabaw
i zielone
strefy rekreacyjne

Skanska to jeden ze światowych liderów w budownictwie. Nie byłoby to możliwe, gdyby nie wieloletnia historia i zdobyte doświadczenie. Z pomocą nowych technologii i innowacji firma stale zmienia sposób planowania pracy oraz realizacji projektów. Kieruje się zasadami i wartościami, które pozwalają budować lepsze społeczeństwo i przyjazne miejsca do życia. Celem firmy jest tworzyć przestrzeń, którą nazwiesz domem!

Jaśminowy Mokotów to inwestycja dobrze znana mieszkańcom Warszawy. Pierwsze dwa etapy tej koncepcji architektonicznej powstały w biurze Rolfe Judd, kolejne realizowali BBGK Architekci. Jaśminowy Mokotów szybko zyskał uznanie nie tylko klientów, ale również niezwiązanych z nim jurorów. Otrzymał



Deweloper: **SKANSKA**

Inwestycja: **JAŚMINOWY MOKOTÓW**

szereg nagród za ekologiczne budownictwo, a także za przyjazną przestrzeń wspólną. Osiedle Jaśminowy Mokotów to pierwsza w Warszawie budowa zasilana energią wiatrową. Takie podejście do spraw klimatu oraz prowadzenie

budowy z poszanowaniem środowiska naturalnego sprawiło, że osiedle to również jako pierwsze osiedle mieszkaniowe w Polsce zostało odznaczone międzynarodowym, ekologicznym certyfikatem BREEAM.



Deweloper: **VICTORIA DOM**

Inwestycja: **NEO NOVA OCHOTA**

Victoria Dom to deweloper z 26-letnim doświadczeniem, którego filozofią jest maksymalne ułatwienie zakupu mieszkania.

Pomaga w tym Dom Kredytowy Victoria. W 2023 r. Victoria Dom sprzedała ponad 2 tys. mieszkań, co stanowi najlepszy wynik w hi-

storii spółki. Deweloper obecnie prowadzi inwestycje w Warszawie i Krakowie. Rozwija też działalność w Niemczech, w tym w Berlinie i Lipsku. Victoria Dom jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich, ma certyfikat dewelopera poświadczający wiarygodność i fachowość usług.

Neo Nova Ochota powstaje przy ulicy Łopuszańskiej w Warszawie. W najnowszej inwestycji w ofercie Victorii Dom dostępne są mieszkania, które zaspokoją potrzeby każdego klienta. W 7-kondygnacyjnym budynku w sprzedaży są lokale o metrażach od 25 do 80 m². Na osiedlu Neo Nova Ochota zostanie zbudowana siłownia plenerowa oraz boksy i stojaki na rowery.



KLIENCI NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI LUKSUSOWYCH

Kto na polskim rynku kupuje nieruchomości luksusowe i o podwyższonym standardzie? Co kieruje klientami na tym rynku?


Poniższe cechy zostały wybrane w wyniku analizy wywiadów z przedstawicielami 30 firm aktywnych na polskim rynku nieruchomości o podwyższonym standardzie i luksusowych, przeprowadzonych przez zespół ThinkCo na początku 2024 r. Przedstawiają najczęściej powtarzające się wyróżniki klientów tego segmentu oraz 10 charakterystycznych grup: siedem typów klientów oraz trzy typy najemców. Kolejność w tekście jest przypadkowa.

CHARAKTERYSTYCZNE GRUPY KUPUJĄCYCH Zwiększający jakość życia

Osoby, które dzięki przyptyłowi gotówki (np. w wyniku awansu, spadku albo sprzedaży rodzinnej nieruchomości) są w stanie przenieść się do mieszkania o wyższym standardzie, często przy przynajmniej częściowym wsparciu kredytem. Od swojego nowego domu oczekują większego komfortu, szczególnie jeśli mają dzieci – więcej przestrzeni, dobrego nastonecz-

nienia, ładnego widoku z okien. Poza ceną nieruchomości zwracają szczególną uwagę na bieżące koszty związane z jej zamieszkiwaniem, dlatego wśród tej grupy kupców szczególnie mile widziane są rozwiązania energooszczędne i łatwość utrzymania, bez ekstrawagancji.

Zamożni obcokrajowcy

Głównie Ukraińcy i Białorusini, którzy przez niestabilną sytuację w swoich krajach zamieszkali w Polsce i czują, że zostaną na dłużej. Spośród innych klientów wyróżnia ich jedynie narodowość, zatem ich możliwości i motywacje są zróżnicowane. W obcym kraju i języku jeszcze większego znaczenia nabiera jednak łatwość obsługi i poczucie bycia w dobrych rękach. Tyczy się to zarówno poszukiwania nieruchomości, 



transakcji, jak i samego zamieszkiwania lub wynajmu.

Kolekcjonerzy adresów

Ludzie sukcesu, przedsiębiorcy, osoby publiczne z bardzo zasobnym portfelem. Inwestowanie w luksusowe nieruchomości jest dla nich jak sport. Najbardziej przyciąga ich wyjątkowa lokalizacja, bo wiedzą, że wraz z rozwojem miast będzie o niej jedynie trudniej. Równie ważne są komfort i elegancja, ich nie – nieruchomości to ich wizytówki. Emocje odgrywają pewną rolę, miejsce musi im się podobać, ale oni (lub doradcy, z których usług często korzystają) doskonale orientują się w tym rynku i nie zapłacą więcej niż to konieczne. Dzięki swoim doświadczeniom mają rozbudowaną sieć kontaktów, które zapewniają im dostęp do najlepszych ofert off market.

**LUDZIE SUKCESU,
PRZEDSIĘBIORCY, OSOBY
PUBLICZNE Z BARDZO
ZASOBNYM PORTFELEM.
INWESTOWANIE
W LUKSUSOWE
NIERUCHOMOŚCI JEST DLA
NICH JAK SPORT.**

Inwestorzy pakietowi

Rynek premium przyciąga inwestorów przede wszystkim zwiększoną odpornością na kryzysy, które w mniejszym stopniu stanowią zagrożenie dla płynności finansowej docelowych mieszkańców i właścicieli. Często

kupują oni na raz 3, 5, 10 mieszkań o wysokim standardzie – lub mniej, ale naprawdę luksusowych. To aktywa, które w razie potrzeby można wyprzedawać jednostkowo. Szeroki portfel nieruchomości zmusza ich do korzystania z usług agencji zarządzających, nawet w mieszkaniach, które nie są wynajmowane. Są odpowiedzialne za utrzymanie nieruchomości w idealnej kondycji.

Głodni prestiżu

Przedsiębiorcy, którzy osiągnęli duży finansowy sukces, ale czują, że ich pozycja społeczna temu nie odpowiada. To temat trudny, bo w znacznej mierze oparty na ludzkich kompleksach, często nieuświadomionych. Ale może mieć też zupełnie kontrastowy wymiar: dużą pewność siebie i swojej pozycji, którą chce się



**USTATKOWANE
OSOBY KUPUJĄCE
DOMY I APARTAMENTY
W ATRAKCYJNYCH
TURYSTYCZNYCH MIEJSCACH,
BY SPĘDZAĆ TAM CZĘŚĆ
LUB WIĘKSZOŚĆ ROKU,
CZĘSTO DECYDUJĄC
SIĘ NA OFEROWANIE
NIERUCHOMOŚCI
W FORMIE NAJMU
KRÓTKOTERMINOWEGO,
GDY Z NIEJ NIE
KORZYSTAJĄ.**

przypieczętować i zademonstrować mieszkaniem. W obu przypadkach celem jest sięgnięcie po prestiż, który wyraża się lokalizacją, wyposażeniem, udogodnieniami, historią, ale też wypadkową tych wszystkich elementów – ceną. Takie mieszkanie stanowi w oczach właściciela przedłużenie jego osobowości, otoczenie również powinno to dostrzec.

Spragnieni relaksu

Ustatkowane osoby kupujące domy i apartamenty w atrakcyjnych turystycznie miejscach, by spędzać tam część lub większość roku, często decydując się na oferowanie nieruchomości w formie najmu krótkoterminowego, gdy z niej nie korzystają. Szukają elastyczności w spędzaniu wolnego czasu w ulubiony przez siebie sposób. To zazwyczaj o ludzie doświadczeni, również w podró-

żach, którzy wiedzą już, czego dokładnie oczekują. Nie czują presji odkrywania nowych miejsc, większego znaczenia nabiera natomiast wygoda korzystania z własnych przestrzeni bez ograniczeń czasowych. Często pod ich nieobecność nieruchomością i jej ewentualnym wynajmem opiekuje się firma zarządzająca.

Miejsko-podmiejscy

Najczęściej pracują w mieście, mieszkają poza miastem. Stwarza to niedogodności związane z długimi dojazdami, ale dobrze czują się w swoich domach i chcą spędzać w nich większość czasu. Nieruchomość w mieście traktują jak prywatny hotel, do którego mogą wpadać, kiedy chcą i na ile chcą. Przyjęcia z przyjaciółmi, nocleg w mieście po spektaklu, przerwa między spotkaniami – powód nie jest ważny, ważna jest elastyczność i wygoda, a w przypadku naprawdę luksusowych nieruchomości również prestiż.

CHARAKTERYSTYCZNE GRUPY NAJEMCÓW

Świadomi kariery mieszkaniowej

Wierzą, że mieszkanie musi się dopasować do ich etapu życia, a nie na odwrót. Dla młodych par często najlepszym rozwiązaniem jest bycie w centrum miejskiego życia, gdy pojawiają się dzieci w grę wchodzi potrzeba większej przestrzeni czy bliskość preferowanych szkół. A gdy dzieci już dorosną, pojawia się wiele nowych opcji. Zdarza się też, że najem jest wykorzystywany w oczekiwaniu na zakup idealnej nieruchomości dla siebie lub jako próba tego, czy dobrze odnajdują się w nowym miejscu. Od najmu oczekują przede wszystkim stabilności, przejrzystości i szansy, by w każdym miejscu poczuć się jak w domu.

Dynamiczni

Zamożni najemcy z wyboru, którzy nie lubią przywiązywać się do jednego miejsca. Niejednokrotnie posiadają nieruchomości, ale najem pozwala im mieszkać w miejscach o wyższym standardzie i lepszej lokalizacji. Mieszkanie z wyższej półki odpowiada ich aktualnym potrzebom i jest wyrazem aspiracji, pozwala na dużo większą mobilność i elastyczność życia. Albo krócej: daje poczucie wolności. Cenią sobie też wygodę, jaką daje powierzenie odpowiedzialności za utrzymanie mieszkania w dobrej kondycji operatorowi instytucjonalnemu lub zewnętrznej firmie zarządzającej. różne podejścia To, czym klienci tego segmentu



się między sobą różnią, to m.in. podejście do znaczenia domu. Generalizując, możemy przyjąć, że pokolenia starsze są mocniej przywiązane do idei domu jako jednego miejsca, w którym zapuszczamy korzenie i które staje się nieodłącznym przedłużeniem naszej osobowości. Z kolei dzisiejsi 20-, 30- i młodszy 40-latkowie dorastali w czasach dużo większej życiowej mobilności, ale też rozluźniania się oczekiwań społecznych dot. czasu zakładania i kształtu rodziny. Nie oznacza to, że nie potrzebują poczucia stabilności oraz miejsca, które nazywają domem, po prostu traktują nieruchomości bardziej instrumentalnie. Różne odpowiedzi usłyszymy też na pytanie, czy klienci rynku premium oczekują projektów społecznie inkluzywnych, czy raczej ekskluzywnych. Chodzi tu głównie o integrację obiektu z otaczającym je miastem. Część klientów ceni sobie w pełni odizolowane przestrzenie, widząc w nich poczucie prywatności i bezpieczeństwa. W przypadku budownictwa wielorodzinnego stoi to w kontrze do dominującego obecnie w planowaniu podejścia mówiącego o potrzebie tworzenia kompaktowych, dobrze zintegrowanych tkanek urbanistycznych, które ułatwiają codzienne obowiązki i sprzyjają spójności społecznej. Wielu klientów jest tego świadomych i poszukuje obiektów wpisujących się w tę ideę. Jednocześnie pojawiają się jednak pytania o to, gdzie postawić granicę dostępności w przypadku projektów z wyższej półki, zwłaszcza luksusowych. Dużego znaczenia nabiera położenie

GENERALIZUJĄC MOŻEMY PRZYJĄĆ, ŻE POKOLENIA STARSZE SĄ MOCNIEJ PRZYWIĄZANE DO IDEI DOMU JAKO JEDNEGO MIEJSCA, W KTÓRYM ZAPUSZCZAMY KORZENIE I KTÓRE STAJE SIĘ NIEODŁĄCZNYM PRZEDŁUŻENIEM NASZEJ OSOBOWOŚCI.

budynków względem ulic oraz kształtowanie czytelnych terenów publicznych, półprywatnych i prywatnych, bez konieczności stawiania płotów. Popularnym rozwiązaniem jest utrzymanie własności lokali usługowych, aby deweloper lub zarządca mogli kontrolować dobór usług oferowanych w budynku.

Expaci

Specjaliści w międzynarodowych organizacjach, którzy w Polsce przebywają jedynie tymczasowo i mieszkają w nieruchomościach wynajmowanych przez pracodawcę. Atrakcyjne mieszkanie traktowane jest jako benefit pracowniczy. Ważna jest dla nich lokalizacja albo w pobliżu pracy, albo świetnie z nią skomunikowana. Nawet jeśli nad Wisłę przyjechali sami, nieruchomości muszą być większe, by pomieścić odwiedzającą lub pomieszkującą tam rodzinę. Najistotniejsza jest pełna obsługa, by nie zaprzętać

sobie głowy formalnościami, rachunkami i naprawami, które w obcym kraju i języku po prostu przytłaczają.

KIM JEST NAJCZĘŚCIEJ SPOTYKANY KLIENT?

Kto i w jakim celu?

Małżeństwo w wieku 40-60 lat, przedsiębiorcy i przedstawiciele prestiżowych zawodów. Chcą zaspokoić własne potrzeby mieszkaniowe.

Co jest najistotniejsze?

Oczekują większego niż do tej pory metrażu mieszkania oraz materiałów wysokiej jakości na zewnątrz i wewnątrz budynku. Miejsce ma od razu robić dobre wrażenie. Preferowane są lokalizacje w pobliżu dotychczasowego miejsca zamieszkania, są zżyci ze swoją okolicą.

JAKIE MAJĄ MOTYWACJE?

Za zakupem przemawia jednocześnie wiele argumentów, w których emocje mieszają się z kalkulacjami. Doraźnie to większy komfort, który uważają za nagrodę za swoją długą pracę, ale też potwierdzenie swojego statusu społecznego. Traktują nieruchomość jako inwestycję, która zabezpiecza interesy ich samych oraz ich bliskich, zwłaszcza dzieci.

Jacy są?

Są wymagający i wiedzą, czego oczekują. Nie muszą się spieszyć z wyborem, ponieważ ich aktualne warunki mieszkaniowe są wystarczające – oglądają wiele ofert w podobnym segmencie, co daje im porównanie cen i jakości, jakich można się spodziewać. ■

Źródło: otodom.pl

WARSZAWSKIE ULICE HANDLOWE

**POPULARNE, LUKSUSOWE
CZY GASTRONOMICZNE?**

Centrum Warszawy ma wieloletnie tradycje handlowe, które cenią nie tylko mieszkańcy, ale i turyści. A tych jest w stolicy coraz więcej.

W 2023 roku Warszawę odwiedziło 4,6 mln zwiedzających, a ich udział w ogólnej liczbie turystów w Polsce wyniósł 13 proc. W stolicy szukają nie tylko atrakcji historycznych czy rozrywkowych, ale coraz częściej ważnym punktem zwiedzania są ulice handlowe. W zależności od potrzeb i zainteresowań, mogą odwiedzić aleje luksusowe jak Mysia czy Bracka, czy gastronomiczne, np. Poznańską. A stałym punktem programu niemal wszystkich odwiedzających stolicę są ulice popularne, takie jak Marszałkowska czy Świętokrzyska – wskazuje raport CBRE „Ulice handlowe w Warszawie”.

–Główne ulice handlowe dla odwiedzających stolicę w celach turystycznych to Nowy Świat, Krakowskie Przedmieście i Chmielna, będące częścią Traktu Królewskiego. Prowadzą na Stare Miasto i do Zamku Królewskiego, a więc najważniejszych atrakcji Warszawy według Stołecznego Biura Turystyki. Blisko znajduje się także Pałac Kultury i Nauki, którego wieżę widokową w 2022 roku odwiedziło ponad 675 tys. osób. Choć w pandemii liczba turystów w Warszawie spadła, to szybko wróciła do wcześniejszych poziomów i w minionym roku wyniosła 4,6 mln. Odwiedzający chętnie

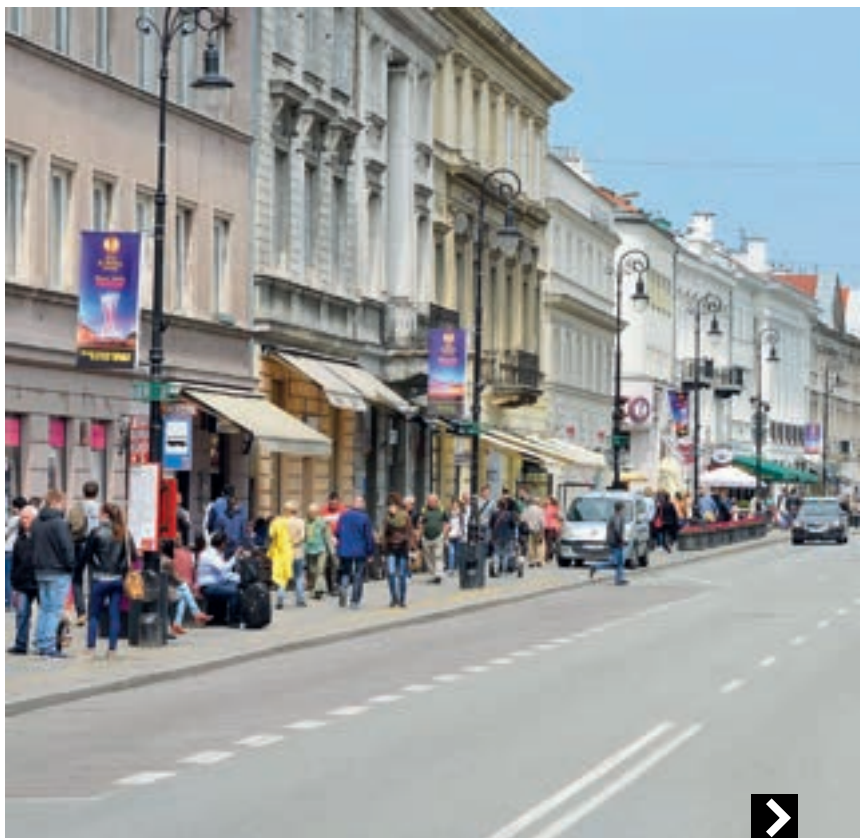
korzystają z potencjału ulic handlowych. Warto zauważyć, że średni dochód w większości krajów, których obywatele zwiedzają stolicę, jest zazwyczaj wyższy niż w Polsce. Na przykład wśród obywateli USA jest ponad cztery razy wyższy, Izraelczycy mają do dyspozycji trzykrotność tego co Polacy, a Brytyjczycy dwukrotność – mówi Karolina Kunciak,

Associate Director w dziale High Street Retail, CBRE.

Luksusowe ulice

Miłośnicy dóbr luksusowych w Warszawie swoje kroki kierują przede wszystkim na Plac Trzech Krzyży, ulice Mysią, Bracką czy Mokotowską. Bliskość Sejmu RP, Giełdy Papierów Wartościowych, Muzeum Narodowego czy licznych ambasad, przy zachowaniu lub odtworzeniu historycznej architektury, nadaje temu kwartałowi ulic prestiżu i eleganckiego charakteru. Znajdują się tam marki takie jak Omega, Mont Blanc, Rolex, Ermenegildo Zegna, Carolina Herrera czy Philip Plein.

Drugie ważne miejsce dla zwolenników luksusowych marek stanowi Plac Teatralny i Plac



Piłsudskiego z wybijającym się na pierwszy plan budynkiem Metropolitan oferującym dostęp do sklepów Tom Ford, Prada, Valentino, Miu Miu oraz Celine.

Popularne ulice

Warszawskie ulice handlowe odwiedzają nie tylko zamożni turyści i mieszkańcy. Na znajdujące się w strategicznej lokalizacji Aleje Jerozolimskie, ulice Marszałkowską i Świętokrzyską, a także Plac Konstytucji i Plac Zbawiciela, trafiają wszyscy. Oferta tych miejsc bazuje na codziennych produktach, ze średniej półki cenowej. Ważną rolę w ich rozwoju pełni także gastronomia, szczególnie restauracje i kawiarnie przy Świętokrzyskiej, Placu Konstytucji i Zbawiciela.

Gastronomiczne ulice

Ofertą gastronomiczną wyróżniają się także ulice Poznańska, Hoża, Piękna i Krucza. Znajduje się tam wiele niesieciowych lokali, małe prywatne biznesy i usługi.

To właśnie w tych lokalizacjach swoją obecność zaznaczyły koncepty barowe i hipsterskie. Różnorodne formy spędzania wolnego czasu z gastronomią łączą również Fabryka Norblina, Browary Warszawskie, Hala Koszyki, Elektrownia Powiśle, które dodatkowo mają funkcję miastotwórczą.

Nowe centrum stolicy

Ważnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi ulic handlowych w stolicy jest trwająca obecnie budowa Nowego Centrum Warszawy. Jej początkiem była rewitalizacja Placu Pięciu Rogów i budowa mostu pieszo-rowerowego przez Wisłę, a obejmuje także m.in. ulice Chmielną, Kruczą, Plac Powstańców Warszawy czy Aleje Jerozolimskie.

– Przebudowa centrum przede wszystkim połączy ważne punkty na mapie stolicy, tworząc spójną przestrzeń chodników i ścieżek rowerowych, co ułatwi poruszanie się po mieście i zwiększy dostępność jego głównych atrak-

**WAŻNYM CZYNNIKIEM
SPRZYJAJĄCYM
ROZWOJOWI ULIC
HANDLOWYCH W STOLICY
JEST TRWAJĄCA OBECNIE
BUDOWA NOWEGO
CENTRUM WARSZAWY.**

cji. Będzie więcej zielonej przestrzeni, miejsc do odpoczynku i spędzania czasu. Dzięki temu mieszkańcom i turystom jeszcze łatwiej będzie korzystać z oferty ulic handlowych – mówi Karolina Kunciak, CBRE.

Czynsze zależą od wielu czynników

Czynsze na warszawskich ulicach handlowych są bardzo zróżnicowane i zależą od lokalizacji, ekspozycji, charakteru miejsca, a także możliwości technicznych lokalu i struktury właścicielskiej. Na przykład, w prestiżowych miejscach takich jak Plac Trzech Krzyży czy Nowy Świat, czynsze mogą wynosić od 50 do 200 euro za metr kwadratowy miesięcznie, w zależności od wielkości pomieszczenia. Za mniejsze lokale w centrum ceny mogą oscylować w granicach nawet 150-200 euro za metr kwadratowy.

W przypadku lokali gastronomicznych opłata za wynajem wynosi ok. 35-40 euro za metr kwadratowy. Jednak mogą istnieć wyjątki, zwłaszcza dla prywatnych restauracji lokalnych. Wszystko zależy od pomysłu na biznes oraz biznesplanu właściciela konceptu, a przede wszystkim ekspozycji i ruchu pieszego przy obiekcie. ■





POKOLENIE „Z” ZREWOLUCJONIZUJE RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Ponad 74 proc. młodych Polaków ma świadomość, że postęp technologiczny w codziennym życiu jest nieunikniony¹. Ich otwartość na innowacje i cyfrowa dojrzałość w nieodległej perspektywie zmienią oblicze rynku nieruchomości.



DAWID WRONA,
Chief Operating Officer w Archicom

Jakie rozwiązania preferowane przez nabywców z pokolenia Z już dziś towarzyszą metamorfozie mieszkalnictwa w Polsce, a jakich trendów należy spodziewać się w najbliższej przyszłości?

Wirtualny klucz do wyboru wymarzonego mieszkania

Chęć wykorzystania technologii przez młodych ludzi pojawia się już na pierwszym etapie procesu zakupu nowego mieszkania, czyli jego poszukiwaniach. Innowacyjne rozwiązania mają im pomóc w podjęciu decyzji o wyborze wymarzonego M. Z wyników badania pt. „Młodzi a technologia”, które opublikowano w Barometrze Archicom, dowiadujemy się, że 66 proc. ankietowanych oceniło pozytywnie

nie możliwość wzięcia udziału w wirtualnym spacerze po potencjalnym mieszkaniu. Ponadto dla 49 proc. respondentów ważne jest również zapoznanie się z najbliższą jego okolicą przy użyciu tej samej technologii². Nowoczesne narzędzia cyfrowe odgrywają z ich perspektywy znaczącą rolę również w zakresie projektowania wystroju. Aż 63 proc. badanych zadeklarowało, że możliwość aranżacji wnętrza przez przeglądarkę internetową byłaby dla nich istotnym kryterium zakupowym³.

Wirtualna rzeczywistość już dziś odgrywa istotną rolę w procesie zakupowym na rynku nieruchomości, a jak pokazują wyniki badania w Barometrze Archicom – w przyszłości tylko zyskają na znaczeniu. Tego rodzaju rozwiązań oczekują młodzi ludzie, którzy w perspektywie najbliższych lat będą coraz częściej podejmować decyzje dotyczące wyboru własnego mieszkania. Dzięki wizualizacjom 3D



**WARTO WYKSZTAŁCIĆ
W ORGANIZACJI
OTWARTOŚĆ NA
INNOWACJE,
ŚLEDZENIE TRENDÓW
I PODEJMOWANIE
PRÓB SKUTECZNEGO
PROGNOZOWANIA
PRZYSZŁOŚCI.**

potencjalni nabywcy mają możliwość dokładnego przyjrzenia się każdemu szczegółowi lokalu, ale także części wspólnych, budynku czy otoczenia, co umożliwi im zapoznanie się z układem przestrzennym, funkcjonalnościami i udogodnieniami bez względu na etap realizacji konkretnej inwestycji. W kontekście zmieniających się preferencji kupujących i oczekiwań debiutującego stopniowo na rynku młodego pokolenia standard obsługi klienta powinien być wyznaczany przez

zastosowanie zróżnicowanych innowacyjnych rozwiązań. Należy jednak pamiętać, aby nie bazować na narzędziach, które szybko ulegają „przeterminowaniu”. 60 proc. ankietowanych ma dziś obawy wobec stosowania technologii, która szybko się zestarzeje i będzie wymagała wymiany. Rozwiązaniem jest wykształcenie w organizacji otwartości na innowacje, śledzenie trendów i podejmowanie prób skutecznego prognozowania przyszłości.



Cyfrowa rewolucja w mieszkaniach

Narzędzia technologiczne pomagające w decyzji o zakupie mieszkania to dopiero pierwszy krok. Młode osoby chcą korzystać z nich również po wprowadzeniu się do lokalu. Przedstawiciele pokolenia Z chcą sięgać m.in. po aplikacje do zarządzania własną przestrzenią. Blisko 85 proc. badanych było skłonnych do zainstalowania oprogramowania rekomendowanego przez dewelopera, które umożliwiłoby kontrolowanie

zużycia prądu czy też zarządzanie temperaturą i światłem⁴.

Wysoki odsetek odzwierciedla ogólny trend wykorzystywania technologii do ułatwiania codziennego życia i zwiększania jego komfortu. Coraz częściej dotyczy to także mieszkalnictwa. Funkcjonalna nieruchomości już dziś powinna umożliwiać właścicielowi personalizację oraz możliwość integracji z coraz bardziej inteligentnym ekosystemem technologicznym. W ocenie respondentów o jakości technologicznej lokalu świadczą przede wszystkim: sprzęt AGD sterowany smartfonem i/lub głosem (18 proc.), zarządzanie temperaturą (17 proc.), zarządzanie oświetleniem (12 proc.), a także systemy bezpieczeństwa, samowystarczalne i inteligentne urządzenia AGD, smart home i kontrolowanie zużycia prądu⁵.

Zrównoważone mieszkania dla pokolenia Z

Dla pokolenia Z istotne są również kwestie ekologiczne, co potwierdzają wyniki przytoczonego badania. Aż 83 proc. ankietowanych sygnalizuje, że ekologiczne

życie ma dla nich fundamentalne znaczenie, a tym samym będzie wiodącym kryterium przy wyborze mieszkania⁶. Będą więc kierować się „zielonymi” wartościami, poszukując mieszkań, które są energooszczędne, wykorzystują odnawialne źródła energii i są zbudowane z materiałów przyjaznych dla środowiska.

Co ciekawe, młodzi ludzie deklarują ekologiczne aspiracje, jednak często nie wdrażają ich w życie. Ponad 70 proc. respondentów naszego badania twierdzi, że w ostatnich latach nie zmieniło nic w swoim mieszkaniu, tak by było bardziej przyjazne środowisku. Bez wątpienia wynika to z faktu, że natrafiają na różne bariery, które im takie działania uniemożliwiają – przede wszystkim praktyczne i finansowe. Uważam, że to przestrzeń do wypełnienia przez deweloperów, którzy powinni dostarczać wszelkich ułatwień mieszkańcom do podejmowania prośrodowiskowych działań i kształtowania nawyków. Spodziewam się, że już wkrótce tego rodzaju praktyki mogą budować przewagę konkurencyjną firm deweloperskich.

Wraz z wejściem na rynek nieruchomości pokolenia Z, przechodzi on stopniową metamorfozę, która zmienia sposób, w jaki postrzegamy mieszkalnictwo i technologię. Dla tych młodych konsumentów poszukiwanie wymarzonego mieszkania to nie tylko transakcja, ale także podróż w poszukiwaniu harmonii między ekologicznym i zrównoważonym i komfortowym stylem życia a innowacyjnością technologiczną. ■

WRAZ Z WEJŚCIEM NA RYNEK NIERUCHOMOŚCI POKOLENIA Z, PRZECHODZI ON STOPNIOWĄ METAMORFOZĘ, KTÓRA ZMIENIA SPOSÓB, W JAKI POSTRZEGAMY MIESZKALNICTWO I TECHNOLOGIĘ.



CO W TYM ROKU CZEKA RYNEK NIERUCHOMOŚCI?

Ekspersi nie mają wątpliwości. Na rynek nieruchomości będą w bieżącym roku wpływać nie tylko takie aspekty, jak proponowany przez rząd nowy program mieszkaniowy, ale też napływ klientów zagranicznych oraz zmieniające się trendy architektoniczne.

Mieszkanie na start
Najgłośniejszym aspektem jest – jak zwykle zresztą – rządowa inicjatywa, która w zamierzeniu ma uelastyczyć funkcjonowanie rynku i wprowadzić na niego nowych uczestników. Takich, którzy dotychczas nie mieli zdolności kredytowej lub odpowiednio wysokich oszczędności, które mogliby przeznaczyć na wkład własny. Politycy proponują więc nowy program „Mieszkanie na start”, będący niejako duchowym spadkobiercą swojego poprzednika, wprowadzonego jeszcze za poprzednich rządów, „Bezpiecznego kredytu 2 proc.». Prace legislacyjne wciąż trwają – w kwietniu w Rządowym Centrum Legislacji opublikowano projekt ustawy wprowadzającej. Głównym celem będzie umożliwienie klientom skorzystania z preferencyjnego kredytu 0 proc. lub innego z nieco wyższym oprocentowaniem. – „Mieszkanie na start” jest w gruncie rzeczy bezpośrednią próbą spełnienia obietnic wyborczych obecnej koalicji. Z założeń przedstawionych przez rząd wynika, że program ten będzie nakierowany głównie na potrzeby rodzin. To bardzo dobry znak. Jeżeli dodatkowo planowane

progi dochodowe i wartości dofinansowania zostaną prawidłowo ustalone, to rozwiązanie to powinno podtrzymać zdrowy popyt i jednocześnie nie spo-

wodować gwałtownego wzrostu cen. Pojawia się więc uzasadniona nadzieja, że nowa państwowa inicjatywa będzie bardziej zrównoważona niż ta, wprowadzona jeszcze za poprzednich rządów. Dodatkowo pozytywnym aspektem jest to, że program ten nie będzie koncentrować się na małych lokalach do 40 mkw., przez co projekty realizowane przez deweloperów będą mogły być bardziej zróżnicowane i po prostu atrakcyjniejsze dla klientów. Obecnie buduje się bowiem relatywnie mało mieszkań trzy- i czteropokojowych, gdyż klienci



zazwyczaj nie mogą sobie na nie pozwolić – mówi Tomasz Delowski z Tętnowski Development.

Nowe trendy w architekturze?

Za sprawą inicjatyw rządowych można być niemal pewnym, że popyt na mieszkania będzie rósł. Wraz z nim powinna iść w parze również podaż – pytanie tylko, co dokładnie będzie się budować i jakie projekty zyskają na znaczeniu. Według architekta Pawła Koperskiego z zarządu Q3D Concept na rynku klaruje się kilka istotnych trendów – stopniowe odchodze-

DLA WIELU CUDZOZIEMCÓW, POSIADANIE WŁASNEGO MIESZKANIA W POLSCE STAJE SIĘ RÓWNIEŻ RODZAJEM ZABEZPIECZENIA FINANSOWEGO.

nie od „zamkniętych enklaw”, orientacja na zdrowy styl życia mieszkańców oraz wykorzystanie nowoczesnych materiałów budowlanych. – Możemy spodziewać się dalszej ewolucji w projektowaniu budynków wielorodzinnych. Jako jeden z kluczowych trendów widzę m.in. orientację na kreowanie przestrzeni wspólnych, sprzyjających integracji i tworzących atmosferę wspólnoty sąsiedzkiej – mówi Paweł Koperski i dodaje: – Udogodnienia, które zyskają na znaczeniu to natomiast sale rekreacyjne, przestronne tarasy, czy ogródki dostępne dla wszystkich mieszkańców. Osiedla zamknięte to w mojej opinii przeszłość. Wysokie bramy nie gwarantują automatycznie wyższego poziomu bezpieczeństwa. Rozwiązaniem jest odpowiednie usytuowanie budynków, wejść do klatek schodowych czy miejsc parkingowych. W kwestiach technicznych, a więc dotyczących m.in. materiałów, projektanci powinni dążyć do

wykorzystania rozwiązań odpornych na upływ czasu. Budulce, które charakteryzują się wysoką jakością i trwałością, staną się więc rynkowym priorytetem.

Popyt „międzynarodowy”

Warto zaznaczyć, że popyt na mieszkania może w tym roku rosnąć nie tylko pośród Polaków, ale również cudzoziemców. Z aktualnych danych Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji wynika, że w 2023 roku osoby z zagranicznym paszportem kupiły w Polsce 14 346 mieszkań. Najwięcej lokali zakupili Ukraińcy (ok. 7,1 tys.), Białorusini (ok. 2 tys.) oraz Niemcy (ok. 1,3 tys.), a najbardziej popularnymi wśród nich polskimi miastami okazały się Gdańsk, Gdynia, Gorzów Wielkopolski, Kraków i Łódź. W kolejnych latach odsetek obcokrajowców zainteresowanych taką inwestycją może wzrosnąć jeszcze bardziej. – Dla obcokrajowców, którzy realnie wiążą swoją przyszłość z Polską, zakup mieszkania to interesująca alternatywa dla wynajmu, którego ceny, zwłaszcza w dużych miastach, są naprawdę wysokie. W ostatnich kilku latach obserwuje się wzrost udziału Ukraińców i Białorusinów w wolumenie transakcji. Dużą grupą są także Niemcy. O wyborze konkretnego lokum decyduje z reguły lokalizacja, a więc bliskość pracy, czy szkoły. Dodatkowo, dla wielu cudzoziemców, posiadanie własnego mieszkania w Polsce staje się również rodzajem zabezpieczenia finansowego – mówi Bartłomiej Rzepa, członek Zarządu spółki realizującej inwestycję Osiedle Symbioza. ■



DRGNĘŁA SPRZEDAŻ NOWYCH MIESZKAŃ

Czerwiec w sektorze deweloperskim upłynął pod znakiem lekkiego odbicia sprzedaży i stabilizacji cen. Według danych Otodom Analytics deweloperzy działający na siedmiu rynkach głównych sprzedali o 6 proc. więcej lokali niż miesiąc wcześniej.

MARCIN KRASOŃ,
ekspert rynku mieszkaniowego,
Otodom Analytics

Średnie stawki za mkw. utrzymały się natomiast na zbliżonym do majowego poziomie. Wiele wskazuje na to, że rynek ze spokojem obszeruje, co dzieje się z planowa-

nym nowym programem wsparcia kredytobiorców i nie poddaje się gorączce, jaka rozpoczęła się przy zapowiedziach jego poprzednika, czyli BK2 proc.

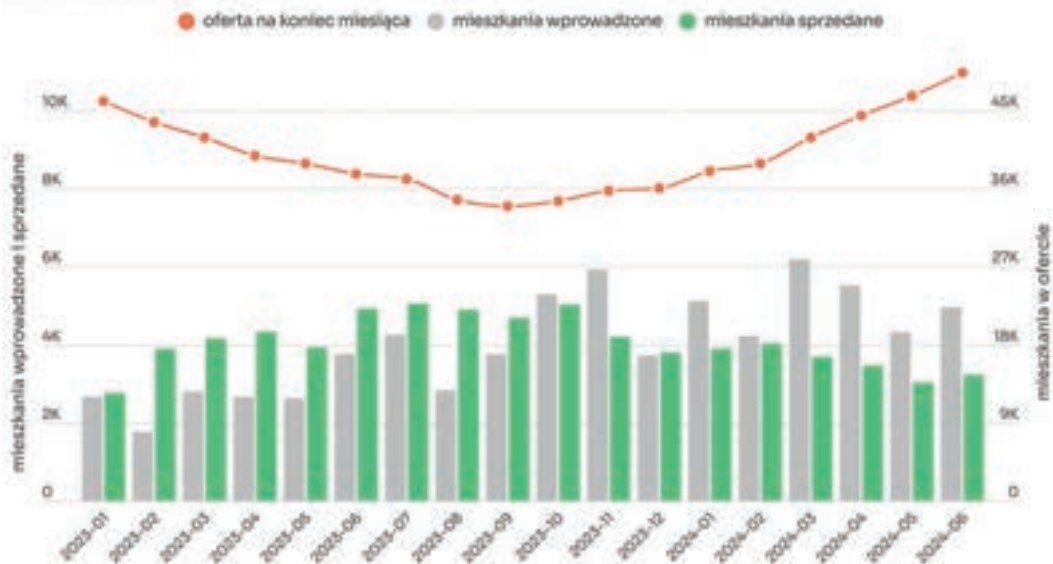
Czerwiec przerwał widoczne od lutego spadki sprzedaży mieszkań. Według danych Otodom Analytics deweloperzy działający na siedmiu głównych rynkach (Katowice, Kraków,

Łódź, Poznań, Trójmiasto, Warszawa i Wrocław) sprzedali 3,2 tys. lokali. To co prawda o 1/3 mniej niż rok wcześniej, ale o ponad 6 proc. więcej w porównaniu do maja. Jak wskazują eksperci, to efekt wzmożonej aktywności marketingowej deweloperów oraz większego otwarcia na rozmowy z kupującymi o cenie końcowej.

Nie czekając na nowy program wsparcia kredytobiorców, deweloperzy zintensyfikowali działania prosprzedażowe: na inwestycjach pojawiło się więcej dni otwartych, część firm wprowadziła dodatkowe promocje lub zwiększyła wydatki marketingowe. Sukcesy tych aktywności widać w wynikach sprzedażowych w czerwcu. Na razie jednak trudno jednoznacznie określić

Wprowadzenia, sprzedaż i oferta deweloperów (miesięcznie)

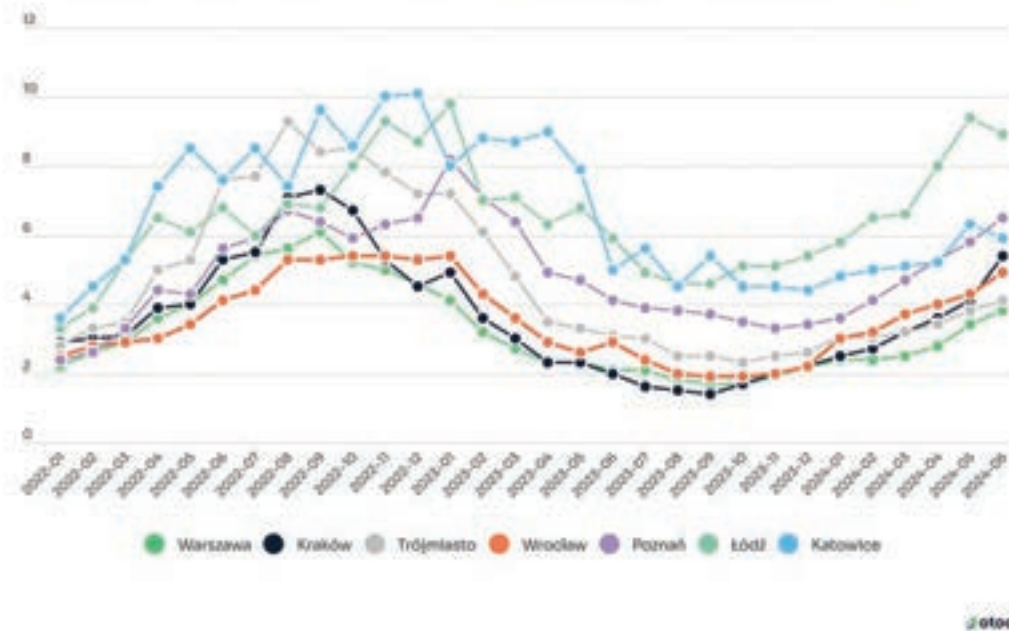
źródło: monitoring rynku Otodom Analytics, liczba mieszkań w granicach miast, agregacja dla 7 rynków: Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Trójmiasto, Warszawa, Wrocław



otodom

Czas wyprzedaży oferty miastami (wyrażony w kwartałach)

Źródło: monitoring Otodom Analytics, w obliczeniach wzięto pod uwagę sprzedaż za ostatnie 3 miesiące



czy jednorazowy skok, czy też może początek odwrócenia trendu spadkowego obserwowanego od trzech miesięcy.

Coraz szersza oferta i coraz dłuższy czas wyprzedaży

Od października ubiegłego roku oferta dostępnych mieszkań deweloperskich sukcesywnie rośnie. W czerwcu do sprzedaży trafiło 4,9 tys. lokali, czyli o 15 proc. więcej niż w maju i o 31 proc. więcej niż przed rokiem. Tym samym na koniec pierwszego półrocza w granicach największych miast kupujący mogli wybierać spośród 49,8 tys. nowych mieszkań.

Najwięcej, bo ponad 11,5 tys. lokali deweloperskich, na koniec czerwca miała do zaoferowania Warszawa. Na drugim miejscu

znalazła się Łódź z bazą liczącą ponad 8,5 tys. Z kolei trzecie należało do Poznania i Wrocławia (po ok. 7 tys. ofert). Pod względem sprzedaży w czerwcu również przodowała stolica, w której nabywcy zdecydowali się na zakup blisko 1000 mieszkań. Natomiast najstąbiej w wypadły Katowice z ponad 200 sprzedanych lokali.

Widoczna przewaga nowych mieszkań trafiających na rynek nad poziomem sprzedaży spowodowała we wszystkich miastach wzrost wskaźnika czasu wyprzedaży (parametru liczonego na podstawie wysokości oferty i aktualnej sprzedaży, pokazującego, czy na danym rynku nie występuje nadpodaż bądź niedobór mieszkań). W ubiegłym roku Kraków, Trójmiasto, Warszawa i Wrocław borykały się

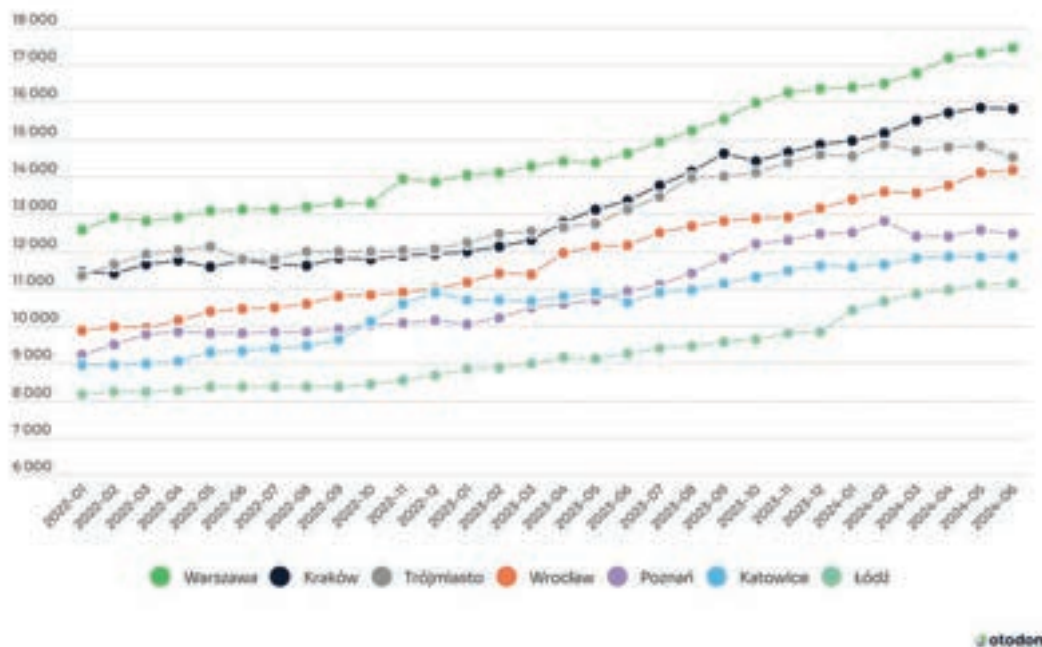
z niewystarczającą ofertą (czas wyprzedaży poniżej 2 kwartałów). Obecnie sytuacja diametralnie się zmieniła – czas wyprzedaży oferty w tych miastach wynosi 4-5 kwartałów i stale rośnie. Z podobną sytuacją mamy do czynienia w Katowicach i w Poznaniu (ok. 6 kwartałów). Z kolei najwyższą wartość tego wskaźnika odnotowano w Łodzi (9 kwartałów), co wskazuje na nadpodaż mieszkań na tamtejszym rynku.

Stabilizacja cen mieszkań

W czerwcu ceny mieszkań przestały rosnąć. Lekki wzrost średnich stawek widoczny był jedynie w Warszawie, gdzie nabywcy mieszkań od deweloperów musieli liczyć się z wydatkiem rzędu ok. 17,5 tys. zł/mkw. W Katowicach, Krako-

Ceny mieszkań na rynku deweloperskim

źródło: monitoring Otodom Analytics, cena ofertowa w zł/mkw., mieszkania w granicach miast



wie i Łodzi ceny praktycznie nie zmieniły się. Niewielkie spadki odnotowano natomiast w Trójmieście i w Poznaniu. W stolicy Wielkopolski kupujący mogli zapłacić ok. 75 zł/mkw. mniej niż miesiąc wcześniej, a w Trójmieście – ok. 275 zł/mkw. mniej.

Analizując ceny na rynku deweloperskim od początku roku, można zauważyć, że najszybciej drożącym miastem jest Łódź. Od początku roku średnie stawki za nowy lokal wzrosły tam o 13 proc. W Krakowie, Warszawie i we Wrocławiu w ostatnim półroczu ceny skoczyły o 7-8 proc. Natomiast w Katowicach, Poznaniu i Trójmieście – praktycznie stały. Warto jednak zauważyć, że w porównaniu do ubiegłego roku we wszystkich miastach mamy

do czynienia z dwucyfrowym wzrostem cen.

Deweloperzy pozytywnie patrzą w przyszłość

Chociaż czerwiec przyniósł wzrost sprzedaży, to cały ostatni kwartał nie był zbyt łaskawy dla deweloperów. W ciągu ostatnich trzech miesięcy sprzedali oni na 7 rynkach głównych 9,7 tys. mieszkań. To najmniej od ostatniego kwartału 2022 roku i o 16 proc. mniej niż w I kwartale br. Jednak dane Głównego Urzędu Statystycznego o aktywności deweloperów wskazują, że patrzą oni raczej pozytywnie w przyszłość – liczba pozwoleń na budowę powoli rośnie, a nowych budów rozpoczyna się więcej niż w ubiegłym roku. Co

więcej, wygląda na to, że na planowany nowy program wsparcia kredytobiorców rynek reaguje ze spokojem.

#NaStart może mieć dużo mniejszy wpływ na sytuację na rynku mieszkaniowym niż jego poprzednik BK2 proc. Głównie ze względu na wbudowane w nim „bezpieczniki” mające na celu powstrzymanie galopady cen. Dużo większe znaczenie dla sektora będzie miało wprowadzenie wsparcia dla strony podażowej. Wszystkie dotychczasowe programy skupiały się na stymulowaniu popytu, co wprost prowadziło do wzrostów cen. Tymczasem obecnie słyszymy zapowiedzi uwolnienia gruntów pod zabudowę. Na takie rozwiązanie czekają deweloperzy. ■