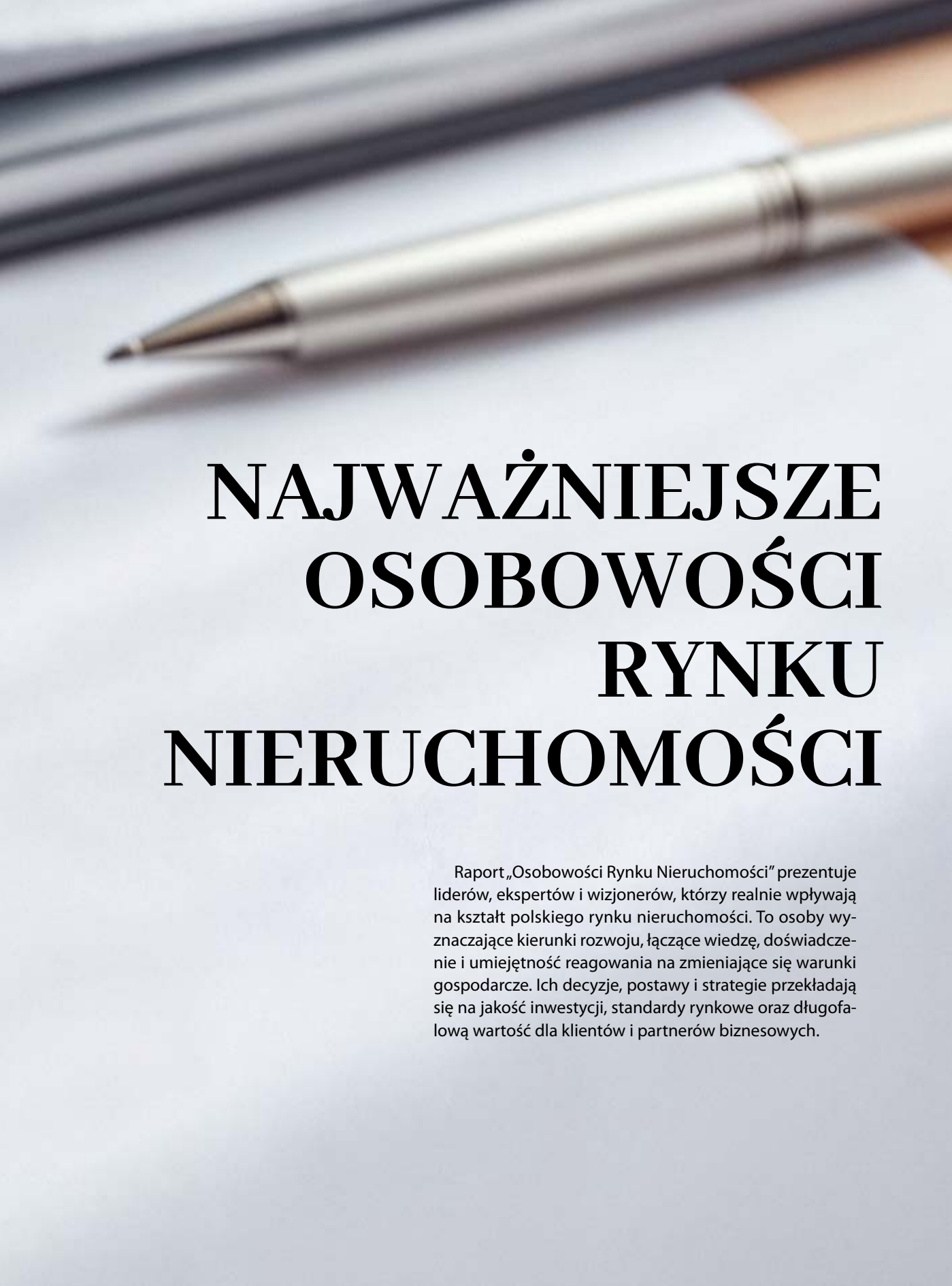






NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Raport „Osobowości Rynku Nieruchomości” prezentuje liderów, ekspertów i wizjonerów, którzy realnie wpływają na kształt polskiego rynku nieruchomości. To osoby wyznaczające kierunki rozwoju, łączące wiedzę, doświadczenie i umiejętność reagowania na zmieniające się warunki gospodarcze. Ich decyzje, postawy i strategie przekładają się na jakość inwestycji, standardy rynkowe oraz długofalową wartość dla klientów i partnerów biznesowych.

NAJWAŻNIEJSZE OSOBOWOŚCI RYNKU NIERUCHOMOŚCI



DANILO DJUROVIĆ

współwłaściciel i prezes zarządu
Monting Development

Kieruje dynamicznie rozwijającą się firmą deweloperską specjalizującą się w realizacji wysokiej jakości projektów mieszkaniowych. Jego rola obejmuje całość procesów decyzyjnych, finansowych, sprzedażowych i strategicznych. Chłodna 35 to projekt, który redefiniuje rynek luksusowych nieruchomości w skali kraju. Równolegle spółka rozpoczęła przedsprzedaż osiedla w centralnej części Ursynowa, tuż przy stacji metra „Imielin” i ratuszu dzielnicy, Monting Development realizuje też ostatni etap projektu Oxygen Park w Gdańsku – osiedla powstającego na działce o powierzchni 3,5 ha, obejmujące niemal pół tysiąca mieszkań.



SŁAWOMIR IMIANOWSKI

prezes zarządu Resi4Rent

Menedżer z ponad 25-letnim doświadczeniem w usługach i branży nieruchomości. Od 2019 r. współtworzy i rozwija Resi4Rent – pierwszą w Polsce platformę mieszkań w abonamencie. Jako prezes odpowiada za sprzedaż, marketing i działania operacyjne. Nadzorował 22 inwestycje w 6 miastach, współtworząc standard i popularyzując instytucjonalny model najmu. Pod jego kierownictwem Resi4Rent stało się największym operatorem segmentu PRS w Polsce, z ofertą ponad 6900 lokali i obłożeniem powyżej 98 proc.

ZBIGNIEW JUROSZEK

prezes zarządu ATAL

Doświadczony przedsiębiorca, założyciel i główny akcjonariusz grupy ATAL działającej od 1990 r. Na początku kariery związany był z branżą odzieżowo-tekstylną; kierowana przez niego firma ATAL dostarczała materiały dla czołowych polskich producentów odzieży. Do 2023 r. był również współwłaścicielem spółki STS, działającej w sektorze bukmacherskim, a obecnie poprzez swoją fundację rodzinną posiada udziały w Entain CEE, właścicieli STS.



OSCAR KAZANELSON

przewodniczący Rady Nadzorczej
ROBYG i Vantage Development
– spółek z Grupy TAG Immobilien

Oscar Kazanelson to prawdziwy wizjoner rynku nieruchomości mieszkaniowych, który dzięki strategicznemu myśleniu, wieloletniemu doświadczeniu i odwadze w podejmowaniu innowacyjnych decyzji kształtuje kierunki rozwoju sektora deweloperskiego w Polsce. Ma ponad 40 lat doświadczenia na rynku deweloperskim w Izraelu i krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Od 2000 r. był prezesem zarządu Nanette Group – spółki notowanej od 2006 r. na londyńskim AIM, będącej pierwszym akcjonariuszem ROBYG. Od 2007 r. jest przewodniczącym Rady Nadzorczej ROBYG, a od 2023 r., również przewodniczącym Rady Nadzorczej Vantage Development – polskich spółek z Grupy TAG Immobilien





SEBASTIAN KIEĆ

CEO AFI Polska

Do spółki dołączył w 2007 r. obejmując funkcję dyrektora finansowego (CFO). Posiada ponad 15 lat doświadczenia w branży nieruchomości i kierował realizacją ponad 3 000 mieszkań oraz licznych projektów komercyjnych. Jest certyfikowanym księgowym (CPA) oraz absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.



MACIEJ KOTARSKI

dyrektor w Olivia Centre

Ekspert rynku biurowego, autor publikacji branżowych i felietonów, specjalizuje się w trendach związanych z przyszłością pracy, pracą zdalną i hybrydową, transformacją biur i projektów mix-use, budową społeczności w firmach, z uwzględnieniem osób z niepełnosprawnościami intelektualnymi. Dyrektor w Olivia Centre, od 2007 r. współodpowiedzialny za strategię i rozwój biznesu tego największego kompleksu biurowego w Polsce. Pracę łączy z pasją do ekonomii, architektury, wielkich biurowców i urbanistyki. Pasjonat żeglarstwa, również zimowego, członek Rady Ekspertów Wydziału Ekonomicznego UG.

JUSTYNA KUR

vice-president/ Head of Property and Rental
Department Apsys Polska.

Liderka zarządzania nieruchomościami z 25-letnim doświadczeniem w zarządzaniu centrami handlowymi. W Apsys Polska od 2001 r., dziś odpowiada za strategiczne property management w całym portfolio, łącząc efektywność operacyjną z transformacją obiektów w nowoczesne, zrównoważone miejsca. Wdraża rozwiązania poprawiające doświadczenie klientów i współpracę z najemcami. Członkini zarządu PRCH od 2019 r.



DOMINIK LESZCZYŃSKI

CEO & założyciel DL Invest Group

Odpowiedzialny za strategię, zarządzanie oraz nadzór nad poszczególnymi procesami Grupy. Działalność deweloperską prowadzi od 2004 r. W 2006 r. założył fundusz nieruchomościowy pod nazwą DL Invest Group. Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego. Laureat Nagrody Wiktora Pracodawców RP.





KRZYSZTOF MARASZEK

prezes zarządu Inpro

Sprawuje nadzór nad całą strukturą organizacyjną spółki oraz odpowiada za ocenę ryzyk inwestycyjnych. Jest jednym z założycieli i głównych akcjonariuszy INPRO. Efektywność jego zarządzania potwierdzają bardzo dobre wyniki operacyjne i finansowe INPRO. Wcześniej zdobywał doświadczenie na stanowiskach kierowniczych m.in. w Gdańskim Kombinate Budowy Domów oraz Rejonowym Przedsiębiorstwie Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej.



DARIUSZ PAWLUKOWICZ

wiceprezes zarządu Vantage Development

Ekspert w obszarze finansów, rachunkowości i podatków oraz biegły rewident. Szeroką wiedzę i kompetencje zawodowe zdobywał, pracując na różnych stanowiskach związanych z zarządzaniem finansami spółek. W październiku 2022 r. objął stanowisko wiceprezesa zarządu Vantage Development oraz ROBYG – spółek należących do grupy TAG Immobilien AG. Odpowiada za strategiczny dla akcjonariusza obszar najmu mieszkań, obejmujący rozwój portfela nieruchomości, zarządzanie obiektami oraz pozyskiwanie i obsługę najemców, a także za obszary HR i ESG.

BARBARA TOPOLSKA

Country Manager CPI Property Group

Barbara Topolska od 2018 r. jest Country Managerem w CPI Property Group. Zarządza zespołem blisko 200 osób, odpowiedzialnym za portfel 18 biurowców w Warszawie oraz 23 obiektów handlowo-usługowych w całej Polsce, o łącznej wartości ok. 2 mld euro. Jest inicjatorką pierwszego projektu deweloperskiego Grupy w Polsce – biurowca LightOn, który odzwierciedla jej wizję zrównoważonych, skoncentrowanych na potrzebach najemców miejsc pracy przyszłości. Posiada ponad 30-letnie doświadczenie w sektorze nieruchomości komercyjnych. W trakcie swojej kariery zajmowała najwyższe stanowiska menedżerskie m.in. w Multi Corporation, Neinver, czy Prime Property, budując silne kompetencje w zakresie zarządzania aktywami i rozwoju projektów w Europie.



DAWID WRONA

członek zarządu, Chief Operating Officer
w Archicom

Absolwent IMD Bussiness School w Lozannie oraz ICAN Institute. Od 2002 r. działa na rynku nieruchomości w obszarach sprzedaży, marketingu i obsługi klienta. Od sześciu lat odpowiada w Echo Investment za realizację projektów mieszkaniowych. W 2022 objął stanowisko członka zarządu w Archicom – działającej od blisko 40 lat firmy deweloperskiej realizującej projekty w największych polskich aglomeracjach: Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu, Łodzi, Krakowie i Katowicach. Obecnie odpowiada za działania marki Archicom Collection dedykowanej nieruchomościom premium.





ANDRZEJ OŚLIZŁO

prezes zarządu Develia

Od ponad 25 lat zarządza przedsiębiorstwami biznesowymi w Polsce i na rynkach zagranicznych. W swojej karierze pełnił funkcje prezesa i członka zarządu w spółkach z branż ICT, TSL, lotniczej, finansów i bankowości, m.in. w Schenker, LOT, Aviva, Expander Advisors oraz Burietta – Grupa Inelo. Posiada także doświadczenie we współpracy z funduszami Private Equity, w tym Trinity Management i Innova Capital, gdzie pełnił funkcje nadzorcze i zarządcze w spółkach portfelowych, odpowiadając za ich rozwój, wzrost wartości oraz strategię wyjścia kapitałowego.



JAROSŁAW SZANAJCA

przewodniczący Rady Nadzorczej
Dom Development

Jeden z założycieli Dom Development i prezes zarządu spółki od jej powstania w 1996 r. 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.

➔ O dojrzewaniu polskiego retailu

Zamiast więcej – lepiej

W złotych latach rozwoju rynku nieruchomości handlowych co roku przybywało w Polsce kilkadziesiąt nowych galerii. Dziś rynek osiągnął dojrzałość. O tym, jak odpowiadać na wyzwania dojrzałego rynku, rozmawiamy z **Justyną Kur**, Vice President / Head of Property and Rental Department w Apsys Polska.

Patrząc na dane o spadającej podaży i przesunięciu inwestycji w stronę mniejszych formatów – czy możemy już mówić o zmierzchu modelu „wielkiej galerii handlowej”?

Rzeczywiście, polski rynek centrów handlowych osiągnął dojrzałość i daleko mu do dynamiki sprzed kilkunastu lat. W najlepszych latach rozwoju powstawały galerie praktycznie w każdym dużym mieście. Teraz nowa podaż jest bardziej selektywna. Jeśli już realizowane są większe inwestycje, to zwykle są to projekty wyjątkowe: centra premium, wielofunkcyjne, z nowoczesnymi rozwiązaniami i unikatowym tenant mixem, które szukają dla siebie niszy na nasyconym rynku. Zdecydowana większość nowych obiektów to dziś jednak mniejsze formaty, głównie parki handlowe w średnich i małych miejscowościach. To nie znaczy, że duże galerie znikną, ale obecnie skupiamy się bardziej na poprawie jakości i transformacji istniejących miejsc niż na gwałtownej ekspansji.

Jak dużym wyzwaniem jest starzenie się tych obiektów?

Centrum handlowe zbudowane 20 czy 25 lat temu wymaga zupełnie innego podejścia niż nowy



obiekt. Infrastruktura się zużywa, standardy techniczne rosną, zmieniają się też oczekiwania klientów w zakresie oferty i jakości usług. W praktyce oznacza to konieczność ciągłych inwestycji – od remontów instalacji i wymiany urządzeń po przebudowy i wprowadzanie nowych funkcji.

Obserwujemy wyraźne zmiany w strukturze najemców. Z czego wynika ten trend?

To efekt zmiany nawyków konsumenckich. Klienci nie przychodzą już do centrum tylko po to, aby zrobić zakupy. Oczekują dziś czegoś więcej: przestrzeni, w której mogą przyjemnie spędzić czas, zjeść ze znajomymi, załatwić codzienne sprawy, zapewnić atrakcje dzieciom czy popracować. Dlatego galerie handlowe przekształcają się w wielofunkcyjne huby miejskie – miejsca, które łączą funkcje

handlowe, gastronomiczne, usługowe, rozrywkowe i społeczne, odpowiadając na potrzeby różnych grup użytkowników i wpisując się w rytm codziennego życia lokalnych społeczności.

Czy popularność platform e-commerce to zagrożenie dla centrów handlowych?

Rosnąca popularność platform e-commerce nie jest chwilową modą, lecz trwałą zmianą w zachowaniach konsumenckich. Wynika ona z większej świadomości ekologicznej, presji cenowej i potrzeby bardziej odpowiedzialnej konsumpcji. Nie oznacza to jednak realnego zagrożenia. Centra handlowe, jako silnie osadzone w lokalnych społecznościach, mają szansę być nie tylko miejscem zakupów, lecz także punktem styku świata online i offline. Tak długo, jak potrafimy adaptować te nowe potrzeby do przestrzeni centrum, nie mamy powodów do obaw. Wręcz przeciwnie – to szansa na poszerzenie bazy odwiedzających i budowanie nowej lojalności.

Pełna wersja rozmowy dostępna online



Grupa ROBYG: silne fundamenty i dalszy rozwój

Z **Oscarem Kazanelsonem**, przewodniczącym Rady Nadzorczej ROBYG i Vantage, rozmawiała Justyna Szymańska.

Jak ROBYG zakończył 2026 r.?

Rok 2025 był dla Grupy ROBYG okresem dynamicznego wzrostu i potwierdził, że rynek mieszkaniowy w Polsce nadal ma silne fundamenty. Szczególnie dobrym sygnałem było znaczące odbicie sprzedaży w drugiej połowie roku – w trzecim i czwartym kwartale sprzedaliśmy aż o 60 proc. więcej mieszkań niż w drugim. To jasno pokazało, że popyt nie wygasa, zwłaszcza w największych aglomeracjach, gdzie rosnące potrzeby mieszkaniowe, intensywne migracje wewnętrzne oraz coraz większe znaczenie rynku najmu generują stały napływ klientów.

W 2025 r. utrzymaliśmy bardzo dobrą dynamikę sprzedaży, a nasze rozpoznawalne lokalizacje, kompetencje wykonawcze oraz szeroka oferta pozwoliły nam skutecznie odpowiadać na potrzeby zarówno osób kupujących na własne cele, jak i inwestorów. Największy popyt dotyczył mieszkań kompaktowych – funkcjonal-



nych 2- i małych 3-pokojowych o metrażach do 55 m², które pozostają najbardziej uniwersalne i dostępne cenowo. Rosło także zainteresowanie mieszkaniem o podwyższonym standardzie energetycznym, co wpisuje się w kierunek rozwoju naszych inwestycji oraz rosnące oczekiwania klientów dotyczące kosztów utrzymania.

W 2025 r. Grupa TAG zakontraktowała ponad 2800 lokali, z czego ROBYG zakontraktował ponad 2570 lokali. Dodatkowo Grupa TAG zrealizowała i rozpoznała w przychodach ponad 2380 lokali, ponad 2070 lokali zostało przekazanych klientom, a blisko 310 lokali wprowadzono na wynajem. ROBYG zrealizował i przekazał klientom około 1700 lokali. Ponadto ROBYG konsekwentnie rozbudowuje swój bank ziemi, który obejmuje ponad 21 000 lokali (łącznie z ofertą) w całej Polsce. ROBYG aktywnie poszukuje również nowych terenów inwestycyjnych.

W 2025 r. Grupa ROBYG pozyskała nowe źródła finansowania o łącznej wartości 735 mln zł. Na tę kwotę złożyły się emisje trzech serii obligacji – PF, PG oraz PH – o łącznej wartości nominalnej 475 mln zł. Ponadto Grupa ROBYG przedłużyła umowy kredytów rewolwingowych, jednocześnie zwiększając ich łączny limit o 110 mln zł, a także podpisała nowe umowy kredytów projektowych o łącznej wartości 150 mln zł. W całym 2025 r. Grupa TAG w Polsce podpisała nowe umowy zakupu gruntów o łącznej wartości około 400 mln zł.

W TRZECIM
I CZWARTYM
KWARTALE
SPRZEDALIŚMY AŻ
O 60 PROC. WIĘCEJ
MIESZKAŃ NIŻ
W DRUGIM – TO JASNY
SYGNAŁ, ŻE POPYT NIE
WYGASA.

Jak zmieniały się zachowania nabywców?

W mijającym roku obserwowaliśmy również zmianę w zachowaniach nabywców – decyzje zakupowe były podejmowane coraz bardziej świadomie, a kluczowego znaczenia nabrały funkcjonalność, efektywne układy mieszkań, dobra komunikacja oraz jakość części wspólnych. Z drugiej strony, mimo wymagającego otoczenia makroekonomicznego, popyt pozostał stabilny, a nasza oferta nadal cieszyła się dużym zainteresowaniem.

Rok 2025 był także czasem umacniania technologicznego w branży. Prefabrykacja, wyższe parametry energetyczne budynków oraz rozwój narzędzi cyfrowych w procesie projektowym i wykonawczym zaczęły odgrywać coraz większą rolę. Dla ROBYG jest to kierunek naturalny – budujemy inwestycje nowoczesne, energooszczędne

i oparte na rozwiązaniach, które podnoszą komfort mieszkańców i ograniczają koszty eksploatacji.

Jakie są prognozy na 2026 r.?

Z optymizmem patrzymy na rok 2026. Oczekujemy, że stabilizacja stóp procentowych oraz poprawa dostępności kredytów mieszkaniowych będą wspierały popyt. Rynek pozostanie aktywny, szczególnie w dużych miastach, gdzie deficyt nowych mieszkań jest ciągle widoczny. Trendy, które będą dominować w 2026 r., to przede wszystkim: dalsza popularność mieszkań kompaktowych, rosnące zainteresowanie segmentem PRS i najmem długoterminowym, wzrost znaczenia efektywności energetycznej i ekologicznych technologii i większa rola lokalizacji dobrze skomunikowanych, blisko transportu i miejskich usług.

Największymi wyzwaniem dla rynku będą nadal rosnące koszty realizacji inwestycji, dostępność gruntów oraz presja regulacyjna związana z energooszczędnością. Jednak ROBYG jest do tych wyzwań dobrze przygotowany – dysponujemy solidnym bankiem ziemi, gotowymi projektami i zespołem, który potrafi skutecznie realizować inwestycje w wymagającym otoczeniu.

Podsumowując, rok 2025 kończymy mocną pozycją i bardzo dobrymi wynikami sprzedaży, a 2026 rok traktujemy jako czas dalszego rozwoju i umacniania przewag konkurencyjnych – z korzyścią zarówno dla naszych klientów, jak i inwestorów.

materiał partnera



Resi4Rent Kraków Romanowicza

PRS – od niszy do stabilnego segmentu

Jeszcze kilka lat temu rynek PRS w Polsce był zjawiskiem o ograniczonej skali i niewielkiej rozpoznawalności. Dziś sektor staje się jednym z najszybciej rosnących segmentów rynku mieszkaniowego, przyciągając kapitał, profesjonalnych operatorów i uwagę inwestorów.

W początkowym okresie rozwoju PRS w Polsce funkcjonował on w ograniczonej skali i opierał się głównie na Funduszu Mieszkań na Wynajem, powiązany z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Obecnie rynek tworzy 12 podmiotów, a jego udział w strukturze sektora mieszkaniowego systematycznie rośnie. Według danych Savills i CRIDO podaż w tym seg-

mentcie w IV kw. 2025 r. wynosiła ok. 25,1 tys. lokali, z czego ponad 4,8 tys. dostarczono w ciągu 10 miesięcy ubiegłego roku (wzrost o 24 proc. w porównaniu z 2024 r.).

Pionier w Polsce

Pierwszym prywatnym operatorem PRS w Polsce był Resi4Rent, który rozpoczął działalność w 2019 r., wprowadzając na rynek usługę

mieszkania w abonamencie. – Gdy startowaliśmy w 2019 r., segment PRS w Polsce dopiero się kształtował. W kolejnych latach rynek szybko się profesjonalizował, a wraz z rosnącą liczbą operatorów zwiększało się także zainteresowanie najmem instytucjonalnym wśród klientów. Z perspektywy ostatnich lat widać, że ta forma najmu zaczęła zajmować miejsce obok najmu prywatnego i własności jako

jedną z odpowiedzi na zmieniające się potrzeby mieszkaniowe – mówi Sławomir Imianowski, prezes Resi4Rent.

Od 2019 r. Resi4Rent zrealizowało 22 inwestycje obejmujące łącznie ponad 6900 lokali, co stanowi ponad 27 proc. całkowitej podaży rynku PRS w Polsce. Nowe osiedla były oddawane do użytkowania średnio co trzy miesiące. W samym tylko 2025 r. pula lokali Resi4Rent powiększyła się o 1519 jednostek, w tym 873 w ramach osiedla przy ul. Romanowicza w Krakowie, 369 w projekcie przy ul. Grabiszynskiej we Wrocławiu oraz 277 w budynku przy ul. Pohoskiego w Warszawie. Średnioroczne obłożenie na poziomie ok. 98 proc. przełożyło się dotychczas na ponad 23 tys. zawartych umów z blisko 15 tys. klientów. Co piąty z nich wybiera ofertę Resi4Rent dzięki rekomendacji obecnych mieszkańców, co może świadczyć o rosnącej roli jakości obsługi i stabilności relacji z klientami w sektorze PRS.

Zmiany na rynku najmu

Rozwój PRS przyczynił się do szerszej zmiany na rynku najmu w Polsce. Coraz wyraźniej widać przesunięcie od modelu „najmu z konieczności” w stronę najmu traktowanego jako usługa i świadomy wybór mieszkaniowy. Wraz ze zmianą oczekiwań najemców rośnie także znaczenie elementów wykraczających poza sam lokal mieszkalny. W projektach Resi4Rent coraz większą rolę zaczęły odgrywać przestrzenie wspólne oraz funkcje towarzyszące, które wpisują się w model najmu jako kom-

pleksowej usługi. W inwestycjach dostępne są m.in. strefy do pracy i wypoczynku, tarasy rekreacyjne, rowerownie z zapleczem serwisowym czy przestrzenie dla rodzin. Uzupełnieniem są także lokale handlowe i usługowe usytuowane na parterach budynków.

Ostatnie lata były dla sektora PRS okresem szybkiego dojrzenia, które wpłynęło na sposób funkcjonowania całego rynku najmu. Wraz z rosnącą mobilnością i bardziej zróżnicowanymi potrzebami mieszkaniowymi najemcy coraz częściej oczekują nie tylko lokalu, ale także przewidywalnych warunków, sprawnej obsługi i stabilnego zarządzania budynkiem. To właśnie w segmencie PRS te elementy zaczęły być porządkowane i standaryzowane. W kolejnej fazie rozwoju rynku kluczowe będzie nie samo zwiększanie skali, lecz zdolność do utrzymania jakości i zaufania przy rosnącej liczbie mieszkań w portfolio.

– Rynek PRS w Polsce będzie w kolejnych latach dążył do dalszej profesjonalizacji. Jednym z kierunków mogą stać się procesy konsolidacyjne i wzmacnianie roli wyspecjalizowanych operatorów. Segment ma duży potencjał rozwoju, ale jego przyszłość będzie zależała przede wszystkim od zdolności do utrzymania wysokiej jakości zarządzania, stabilności warunków najmu i zaufania klientów – podsumowuje Sławomir Imianowski, prezes Resi4Rent.

W kolejnych latach Resi4Rent będzie koncentrować się na dalszym rozwoju portfela projektów. Zgodnie z aktualnym harmonogramem 2026 r. będzie okresem zwiększonej aktywności inwestycyjnej, ze szczególnym uwzględnieniem projektów realizowanych w Gdańsku i Wrocławiu. Kolejny etap rozwoju przypadnie na Warszawę. Łącznie do 2027 r. firma planuje dostarczenie na rynek blisko 2600 nowych lokali.



Resi4Rent Warszawa Woronicza

Ochrona nabywcy mieszkań – czy obecne przepisy są wystarczające?

Zakup mieszkania jest jedną z najpoważniejszych decyzji finansowych podejmowanych przez osoby fizyczne. Dla wielu nabywców oznacza on wieloletnie zobowiązanie kredytowe, angażujące znaczną część ich dochodów i wpływające na stabilność finansową całej rodziny. Z tego względu poziom ochrony prawnej kupujących mieszkania ma kluczowe znaczenie nie tylko dla bezpieczeństwa pojedynczych transakcji, lecz także dla stabilności całego rynku nieruchomości.



ADW. JOANNA ZDANOWSKA
ZdanLegal Kancelaria Adwokacka

W ostatnich latach ustawodawca podejmował działania zmierzające do wzmocnienia pozycji nabywców, jednak praktyka obrotu pokazuje, że wciąż istnieje wiele obszarów problemowych, które rodzą pytania o skuteczność obowiązujących regulacji.

Ustawa deweloperska

Podstawowym instrumentem ochrony kupujących mieszka-

nia od deweloperów jest ustawa o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego, powszechnie określana jako ustawa deweloperska. Jej zasadniczym celem jest zabezpieczenie środków finansowych wpłacanych przez nabywców na etapie realizacji inwestycji, a także zapewnienie im dostępu do rzetelnej informacji o przedsięwzięciu deweloperskim. Kluczową rolę pełnią w tym zakresie mieszkaniowe rachunki powiernicze – otwarte oraz zamknięte. W przypadku rachunku otwartego wypłata środków deweloperowi następuje stopniowo, po zakończeniu kolejnych etapów budowy, co podlega kontroli banku. Rachunek zamknięty zapewnia jeszcze wyższy po-



ziom ochrony, gdyż środki są przekazywane deweloperowi dopiero po przeniesieniu własności lokalu na nabywcę. Mechanizmy te znacząco ograniczają ryzyko utraty pieniędzy w razie upadłości dewelopera lub przerwania inwestycji, co niewątpliwie stanowi istotny postęp w porównaniu z wcześniejszym stanem prawnym.

Mimo istnienia tych rozwiązań, na rynku nadal funkcjonują nieuczciwi deweloperzy, którzy świadomie omijają przepisy ustawy deweloperskiej. Stosowane są różnego rodzaju konstrukcje prawne, takie jak umowy rezerwacyjne, przedwstępne czy umowy dotyczące udziałów w nieruchomości, które w praktyce prowadzą do pobierania od nabywców znacznych kwot bez zapewnienia

ustawowych zabezpieczeń. Kupujący często nie zdają sobie sprawy, że nie korzystają z ochrony rachunku powierniczego ani z innych uprawnień

NADAL FUNKCJONUJĄ NIEUCZCIWI DEVELOPERZY, KTÓRZY ŚWIADOMIE OMIJAJĄ PRZEPISY USTAWY DEVELOPERSKIEJ.

przewidzianych w ustawie, takich jak prospekt informacyjny czy prawo odstąpienia od umowy. Skala nadzoru nad takimi praktykami jest ograniczona, a konsekwencje dla deweloperów naruszających prawo bywają niewystarczające, co osłabia prewencyjną funkcję przepisów i podważa zaufanie do rynku. Z uwagi na powyższe najbezpieczniej jest zawierać umowy ze sprawdzonymi deweloperami, funkcjonującymi na rynku od lat, których dotychczasowe inwestycje kupujący ma możliwość zweryfikować. Kolejnym istotnym problemem jest nieterminowe oddawanie mieszkań. Opóźnienia w realizacji inwestycji deweloperskich są zjawiskiem powszechnym i często tłumaczone są czynnikami niezależnymi, takimi



jak problemy administracyjne, brak pracowników czy wzrost kosztów materiałów budowlanych. W praktyce jednak skutki opóźnień w największym stopniu ponoszą nabywcy. Choć umowy deweloperskie przewidują kary umowne za zwłokę, ich wysokość zazwyczaj jest symboliczna i nie rekompensuje realnych strat. Koszty wynajmu mieszkania zastępczego, przedłużające się zobowiązania kredytowe, a także brak możliwości zaplanowania przeprowadzki czy rozpoczęcia wynajmu inwestycyjnego powodują, że nabywcy ponoszą znaczne obciążenia finansowe i organizacyjne. Często praktyką jest wprowadzanie w umowach deweloperskich kar umownych bez prawa do dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych, jeżeli kara umowna okaże się niewystarczająca dla pokrycia strat kupującego. Takie uprawnienie musi zostać zapisane w umowie wprost, by kupujący mógł żądać pełnego odszkodowania, a nie tylko symbolicznej kary umownej. Pozycja negocjacyjna kupujących jest przy tym słaba, co sprawia, że rzadko mają oni realny wpływ na treść umów.

Ochrona praw lokatorów

Na ocenę skuteczności ochrony nabywców mieszkań wpływają również regulacje niezwiązane bezpośrednio z rynkiem pierwotnym, w szczególności ustawa o ochronie praw lokatorów. Zapewnia ona daleko idącą ochronę osobom zajmującym lokale mieszkalne, co realizuje istotne cele społecz-

OBECNE PRZEPISY NIEWĄTPLIWIE POPRAWIŁY POZIOM OCHRONY NABYWCÓW MIESZKAŃ W PORÓWNANIU Z SYTUACJĄ SPRZED WPROWADZENIA USTAWY DEWELOPERSKIEJ.

ne, jednak jednocześnie rodzi poważne konsekwencje dla właścicieli nieruchomości. Problem ten jest szczególnie widoczny w przypadku nabywania mieszkań na licytacjach komorniczych. Nowy właściciel może nabyć lokal zajmowany przez byłych właścicieli lub najemców, których eksmisja bywa wieloletnia i kosztowna. Właściciele mieszkań zmuszeni są inicjować postępowania sądowe, a następnie eksmisje komornicze. W skrajnych przypadkach eksmisja niechcianych lokatorów może potrwać kilka lat. Przez ten czas właściciel często nie otrzymuje żadnego czynszu i z własnej kieszeni musi pokrywać koszty administracyjne, koszty mediów oraz daniny publiczne. W efekcie formalne prawo własności nie zawsze oznacza możliwość faktycznego korzystania z mieszkania, co znacząco obniża atrakcyjność takich inwestycji.

Zabezpieczenie się przed powyższym ryzykiem nie zawsze jest możliwe. Z pewnością jednak wskazane jest dokładne zapoznanie się ze stanem faktycznym i prawnym nieruchomości – sprawdzenie księgi wieczistej, odwiedzenie mieszkania, najlepiej kilkakrotnie, przed jego zakupem oraz rozmowa z sąsiadami. Warto również domagać się od sprzedających zaświadczenia potwierdzającego, że w mieszkaniu nikt nie jest zameldowany, a nawet zapisu w akcie notarialnym, że mieszkanie nie jest wynajmowane ani nie zostało nikomu użyczane.

Podsumowanie

Podsumowując, obecne przepisy niewątpliwie poprawiły poziom ochrony nabywców mieszkań w porównaniu z sytuacją sprzed wprowadzenia ustawy deweloperskiej. Rachunki powiernicze, obowiązki informacyjne oraz ujednolicone standardy umów stanowią realne zabezpieczenie interesów kupujących. Jednocześnie jednak praktyka pokazuje, że ochrona ta nie jest pełna i często ma charakter bardziej formalny niż rzeczywisty. Niedostateczne egzekwowanie przepisów wobec nieuczciwych deweloperów, niskie kary za opóźnienia oraz daleko idąca ochrona lokatorów powodują, że ryzyko po stronie nabywców wciąż pozostaje znaczące. Wydaje się więc, że obecny system wymaga dalszych zmian legislacyjnych i organizacyjnych, które wzmocniłyby faktyczną, a nie tylko deklaracyjną ochronę osób kupujących mieszkania.

Odpowiedzialność i jakość, a nie ostentacja. Jak zmienia się definicja luksusu?

Luksus w nieruchomościach premium przechodzi głęboką transformację.

O tym, co obecnie jest wyznacznikiem prestiżu, jak budować unikalne inwestycje i czego oczekują dziś klienci tego segmentu, opowiada **Dawid Wrona**, Chief Operating Officer w Archicom.

Rynek nieruchomości premium w Polsce coraz wyraźniej oddina się od dotychczasowego rozumienia luksusu. Jak definiuje go Archicom Collection?

Rozumienie luksusu wyraźnie się zmieniło, ale to, co jest nadal jego nieodłącznym elementem, to jakość. Jeszcze niedawno luksus był utożsamiany wyłącznie ze szlachetnymi materiałami czy też połykającym wykończeniem. Dziś w luksusowych wnętrzach dominują cieplejsze odcienie, sprzyjające komfortowi. Istotne staje się też pochodzenie materiałów i świadomość tego, kto je zaprojektował. W Archicom Collection

mówimy w tym kontekście o luksusie dyskretnym, opartym na prywatności, estetyce i funkcjonalności, a nie na ostentacji.

Ważny jest też wpływ inwestycji na środowisko i poczucie odpowiedzialności za przyszłość kolejnych pokoleń. Właśnie takiego podejścia oczekują klienci – zarówno od architektów, jak i dewelopera.

A czy w przestrzeniach wspólnych da się osiągnąć poczucie wyjątkowości?

Tak, w Archicom Collection staramy się, aby udogodnienia były unikalne. Dla przykładu w Apartamentach Gutenberga powstanie prywatny basen, nawiązujący do rzymskich łaźni. Selektownie dobieramy również partnerów biznesowych, dla których jakość i wyjątkowość są ważne. Jednocześnie wsłuchujemy się w głos ich klientów – w to, na co zwracają uwagę. Wśród marek, z którymi współpracujemy, mogę wymienić m.in. Montblanc czy Samsung.

Jakie znaczenie odgrywa dziś lokalizacja w luksusowych inwestycjach?

Jest nadal kluczowa, jednak to pojęcie znacznie się poszerzyło. Obecnie liczy się także kontekst



miejsca, dostęp do kultury, natury i usług wysokiej jakości. Klienci chcą mieszkać w przestrzeniach, które mają tożsamość i oferują coś więcej niż tylko adres. Np. nasze dwie inwestycje powstaną w superkwartale Towarowa22 – dawnym terenie historycznego Domu Słowa Polskiego. Warto wspomnieć też o inwestycji Flare, która znajduje się w ścisłym centrum. Tu mówimy już o mieście nawet nie 15-minutowym, a 5-minutowym.

Jak w takim razie widzi Pan przyszłość segmentu premium w Polsce?

Wierzę, że przyszłość należy do marek, które potrafią łączyć wysoką jakość architektury, odpowiedzialność i głębokie zrozumienie potrzeb mieszkańców.

materiał partnera

WAŻNY JEST WPŁYW
INWESTYCJI NA
ŚRODOWISKO I POCZUCIE
ODPOWIEDZIALNOŚCI
ZA PRZYSZŁOŚĆ
KOLEJNYCH POKOLEŃ.
WŁAŚNIE TAKIEGO
PODEJŚCIA OCZEKUJĄ
KLIENCI – ZARÓWNO
OD ARCHITEKTÓW, JAK
I DEWELOPERA.

➔ Rynek wtórny mieszkań w 2026

Stabilizacja, odbicie, czy dalsze korekty?

Kierunek zmian cen mieszkań na rynku wtórnym zależy przede wszystkim od popytu, wysokości stóp procentowych oraz sytuacji na rynku pracy. To właśnie te czynniki, a zwłaszcza dostępność kredytów i stabilność zatrudnienia, w największym stopniu wpływają na decyzje kupujących. Obecnie kluczowa pozostaje równowaga między popytem a możliwościami finansowania.

ANTON BUBIEL
ekspert rynku mieszkaniowego
w SonarHome.pl

W 2026 r. ceny najpierw będą stabilne, a w drugiej połowie roku pojawią się umiarkowane wzrosty, wyraźnie wolniejsze niż w latach silnych skoków, takich jak w 2021 czy 2023 r., w którym obowiązywał program Bezpieczny Kredyt 2 proc. Dane SonarHome.pl, platformy, która umożliwia wycenę mieszkań i znalezienie agenta, z okresu sierpień–październik 2025 r. potwierdzają, że ceny ofertowe na rynku wtórnym praktycznie nie zmieniały się. W największych miastach odnotowano niewielkie spadki rzędu 1–3 proc., a w miastach regionalnych zmiany były minimalne. Na rynku wciąż widać przewagę podaży nad popytem, chociaż w niektórych miastach, takich

jak Warszawa, liczba ofert zaczyna się zmniejszać. Przy odbudowującym się popycie sprzedający częściej godzą się na negocjacje cen. Jeśli w 2026 r. poprawi się dostępność kredytów, rynek pracy pozostanie stabilny, a podaż wciąż będzie maleć, ceny powinny utrzymać stabilny poziom lub zacząć rosnąć w drugiej połowie roku. Na początku 2026 r. podaż wciąż będzie stosunkowo wysoka. Widać już sygnały ożywienia rynkowego, ale należy oceniać je ostrożnie. Stopy procentowe nadal pozostają wyższe niż w większości minionej dekady, a każda dodatkowa redukcja w nadchodzącym roku może poprawiać dostępność finansowania i zachęcać kupujących. Jednocześnie stopniowo wyhamowuje rynek pracy. To oznacza, że w 2026 r. należy oczekiwać powolnego zmniejszania się nadwyżki podaży, zamiast gwałtownych zmian.



Inflacja, stopy procentowe i PKB w nowych prognozach

Najnowsza projekcja NBP z listopada 2025 r. wskazuje, że inflacja w 2026 r. powinna zbliżyć się do celu banku centralnego. Według prognoz CPI spadnie w 2026 r. do 2,9. Założenia te są relatywnie korzystne – oznaczają stabilne ceny energii, brak znacznych zmian stóp procentowych i umiarkowane tempo wzrostu popytu. Jednocześnie NBP wskazuje na takie czynniki ryzyka, jak wzrost cen energii, szybkie tempo podwyżek płac czy większe wydatki państwa, które mogłyby utrzymać inflację powyżej celu. Z kolei słabszy po-

**NAJNOWSZA
PROJEKCJA NBP
Z LISTOPADA 2025 R.
WSKAZUJE, ŻE
INFLACJA W 2026 R.
POWINNA ZBLIŻYĆ
SIĘ DO CELU BANKU
CENTRALNEGO.**

pyt mógłby sprowadzić inflację do celu szybciej.

Prognozowana inflacja sugeruje stabilne lub nawet niższe koszty kredytów hipotecznych. Przy braku presji inflacyjnej RPP ma przestrzeń do dalszego cięcia stóp procentowych w 2026 r. Stopa referencyjna w grudniu 2025 r. wyniosła zaś 4 proc. Dla osoby planującej kredyt hipoteczny oznacza to realną poprawę zdolności kredytowej.

Po okresie wysokich stóp procentowych rynek kredytów hipotecznych wchodzi w fazę ożywienia, po czym stopniowo osłabnie do 2027 r. Na ten segment wpływają zarówno czynni-





ki popytowe (sytuacja finansowa gospodarstw domowych czy brak nowych programów wsparcia), jak i podażowe, w tym polityka ryzyka banków oraz regulacje makroostrożnościowe, które w przeszłości potrafiły zmieniać się pod wpływem nagłych wydarzeń, takich jak pandemia.

Programy mieszkaniowe wymagają większej promocji

Ocena funkcjonowania programów mieszkaniowych w Polsce pozostaje silnie powiązana z przekonaniami ekonomicznymi i politycznymi. W debacie publicznej najczęściej wskazywanym problemem jest to, że dopłaty do kredytów potrafią skutecznie pobudzić popyt, ale jednocześnie prowadzą do szybkiego wzrostu cen, czego przykładem był okres działania programu Bezpieczny Kredyt 2 proc.

Wśród narzędzi wsparcia, które nadal obowiązują, kluczowy jest Rodzinny Kredyt Mieszka-

niowy, wcześniej funkcjonujący jako program gwarancji wkładu własnego. To rozwiązanie umożliwia zakup mieszkania lub domu bez konieczności posiadania własnych oszczędności, ponieważ Bank Gospodarstwa Krajowego gwarantuje brakującą część wkładu, co w praktyce oznacza możliwość sfinansowania nieruchomości nawet w 100 proc. Program jest do-

OCENA FUNKCJONOWANIA PROGRAMÓW MIESZKANIOWYCH W POLSCE POZOSTAJE SILNIE POWIĄZANA Z PRZEKONANAMI EKONOMICZNYMI I POLITYCZNYMI.

stępny dla singli, par i rodzin z dziećmi, o ile spełniają warunek zdolności kredytowej i nie posiadają innej nieruchomości. Dane społeczne wskazują, że zapotrzebowanie na publiczne wsparcie w obszarze mieszkaniowym jest wyraźne. Z badań CBOS wynika, że ponad połowa Polaków oczekuje aktywnej roli państwa w umożliwianiu zakupu mieszkań lub budowy domów. Priorytety badanych są jednak zróżnicowane – część społeczeństwa wskazuje na potrzebę wspierania nabywców, inni preferują inwestowanie w budownictwo komunalne lub rozwój mieszkań czynszowych i spółdzielczych.

Niepewność studzi aktywność inwestorów

Według obserwacji uczestników rynku popyt na mieszkania odbudowuje się powoli, co może być również związane z wyhamowaniem aktywności inwesto-

rów kupujących nieruchomości pod wynajem. W ostatnich latach w wielu miastach wzrosła podaż mieszkań na wynajem,

**WIELE OSÓB MYŚLĄCYCH
O INWESTOWANIU
W NIERUCHOMOŚCI
ROZWAŻA OPCJE
ZAGRANICZNE,
CZĘSTO W KRAJACH
POŁUDNIOWYCH,
TAK ABY POŁĄCZYĆ
ZAKUP Z WŁASNYM
UŻYTKOWANIEM**

a jednocześnie rentowność takich inwestycji spadła z powodu wysokich cen zakupu i stabilizującej się wysokości czynszów. Zapał studzą ponadto politycy, zapowiadający zmiany w podatkach, m.in. ograniczenie ulgi mieszkaniowej oraz progresywny podatek od nieruchomości. Na decyzje inwestorów wpływa również podwyższona niepewność geopolityczna, w tym przedłużająca się wojna w Ukrainie. W efekcie rynek coraz bardziej bazuje na zakupach dokonywanych na własny użytek lub dla dzieci, co z natury jest segmentem o wolniejszej dynamice niż inwestycje portfelowe. Z rozmów prowadzonych z inwestorami wynika, że ci, którzy w poprzedniej dekadzie napędzali popyt, obecnie dzia-

łają znacznie ostrożniej, a część z nich wręcz rezygnuje z kolejnych zakupów w Polsce. Wskazują na nasycenie rynku najmem, mniejszą opłacalność, ryzyko wyższych lub dodatkowych podatków i ogólną niepewność związaną z sytuacją międzynarodową. Wiele osób myślących o inwestowaniu w nieruchomości rozważa opcje zagraniczne, często w krajach południowych, tak aby połączyć zakup z własnym użytkowaniem. Jeśli ten inwestorski segment pozostanie osłabiony, trudno oczekiwać szybkiego odbudowania popytu – zakupy realizowane wyłącznie przez osoby kupujące „dla siebie” mają naturalnie wolniejsze tempo i nie generują gwałtownych zwrotów na rynku.

REKLAMA

Melody LOFT

Zainwestuj w historię, która zyskuje na wartości.

Przestrzeń, która przez dekady tworzyła przemysłową potęgę Łodzi, dziś odradza się jako prestiżowy projekt loftowy - synonim stylu, jakości i inwestycyjnej pewności.

Melody Loft to unikatowe lofty w centrum miasta powstałe w wyniku rewitalizacji dawnej przędzalni Rozenfeldów.

To projekt dla tych, którzy rozumieją wartość lokalizacji, historii i jakości. Dla inwestorów, którzy potrafią odkryć potencjał, zanim stanie się oczywisty.



Wysokość wewnątrz
do 3,6 m!



Metraże już od 25 m²
idealne pod inwestycję

loft.melody-park.pl
697 917 817
ul. Pomorska 72/74, Łódź



Pozorna stabilizacja czy narastające napięcie?

Polski rynek nieruchomości wchodzi w fazę, którą można określić jako pozorną stabilizację. Ceny w największych miastach przestały rosnąć w tempie dwucyfrowym, ale nie oznacza to powrotu do równowagi. To raczej efekt kumulacji kilku czynników, takich jak: wysokie stopy procentowe z ostatnich lat, spadek dostępności kredytu hipotecznego oraz rosnący udział zakupów gotówkowych.



ŁUKASZ PASZKIEWICZ
prawnik, ekspert ds. finansów
i walut, prezes Ekantor

Dziś mamy rynek spolaryzowany. Z jednej strony ograniczony popyt kredytowy, z drugiej – kapitał szukający ochrony przed inflacją i wahaniami walut. To powoduje, że ceny nie spadają tak, jak oczekiwałyby tego część społeczeństwa, ale jednocześnie rynek traci płynność. Liczba transakcji maleje szybciej niż ceny, co historycznie zawsze było sygnałem ostrzegawczym.

Stopy procentowe, waluty i decyzje zakupowe Polaków

Wysokie stopy procentowe w ostatnich latach brutalnie zweryfikowały zdolność kredytową klasy średniej. Szacuje się, że nawet 40–50 proc. gospodarstw domowych, które mogły pozwolić sobie na zakup mieszkania w latach 2019–2021, dziś jest poza rynkiem kredytowym.

Z perspektywy finansowej i walutowej warto jednak zauważyć, że rynek nieruchomości stał się alternatywą dla niestabilnych oszczędności. Przy wysokiej inflacji i niepewności kursowej nieruchomości pełnią funkcję quasi-waluty – są postrzegane jako trwałe nośniki wartości. To jeden z powodów, dla których inwestorzy gotówkowi odpowiadają dziś nawet za 30–40 proc. transakcji w największych aglomeracjach.

Dopóki realne oprocentowanie depozytów nie będzie atrakcyjne, a złoty pozostanie podatny na wahania globalne, kapitał będzie uciekał w aktywa materialne – przede wszystkim w nieruchomości.

Duże miasta kontra mniejsze ośrodki

Obserwujemy wyraźne różnicowanie popytu. Duże miasta utrzymują ceny dzięki rynkowi pracy, migracji wewnętrznej i zagranicznej oraz rozbudowanemu rynkowi najmu. Jednocześnie coraz większe zainteresowanie budzą miasta średnie, gdzie relacja ceny do dochodu pozostaje bardziej racjonalna. To nie jest masowa decentralizacja, lecz selektywna ucieczka przed nieopłacalnością. Młode rodziny i osoby pracujące hybrydowo coraz częściej wybierają lokalizacje poza głównymi

metropoliami, co w dłuższym terminie może doprowadzić do korekty cen w najbardziej przegrzanych dzielnicach dużych miast.

Czy nieruchomości nadal są bezpieczną lokatą kapitału?

Z punktu widzenia finansów odpowiedź brzmi tak, ale nie bezwarunkowo. Nieruchomości nie są już prostą i oczywistą

inwestycją, jaką były dekadę temu. Wzrost kosztów finansowania, regulacji, podatków oraz kosztów utrzymania powoduje, że stopa zwrotu z najmu realnie spada.

Jednocześnie należy pamiętać, że w warunkach długoterminowej inflacji i ryzyka walutowego nieruchomości wciąż pełnią funkcję ochronną, zwłaszcza dla



inwestorów myślących w horyzoncie 10–20 lat. Ryzykiem nie jest dziś sam rynek, lecz brak chłodnej kalkulacji finansowej.

Granice wzrostu

Rynek najmu długoterminowego w wielu miastach zbliżył się do granicy akceptowalności cenowej. Dochody nie nadążają za czynszami, co powoduje rosnącą rotację najemców i presję na elastyczność umów.

Najem instytucjonalny (PRS) stabilizuje podaż, ale jednocześnie podnosi standard cenowy, do którego rynek musi się dostosować. W dłuższym okresie bez systemowych rozwiązań – podatkowych i regulacyjnych – rynek najmu może stać się czynnikiem wykluczenia mieszkaniowego, zwłaszcza dla młodych ludzi.

Demografia i migracje

– cichy determinant rynku

Polska demografia jest bezlitosna. Starzejące się społeczeństwo i niski poziom dzietności oznaczają, że popyt mieszkaniowy w długim terminie nie jest oczywisty. Równowagą dla tego trendu pozostaje migracja – zarówno wewnętrzna, jak i zagraniczna. Bez spójnej strategii migracyjnej i mieszkaniowej rynek nieruchomości stanie się coraz bardziej nierówny: nadpodaż w jednych regionach i chroniczny deficyt w innych.

Prawo, regulacje

i niepewność inwestorów

Niepewność regulacyjna jest dziś jednym z największych hamulców rynku. Częste zmiany przepisów, zapowiedzi nowych

**NIEPEWNOŚĆ
REGULACYJNA
JEST DZIŚ JEDNYM
Z NAJWIĘKSZYCH
HAMULCÓW RYNKU**

podatków i brak długofalowej strategii państwa powodują, że inwestorzy działają ostrożniej lub przenoszą kapitał za granicę. Rynek nieruchomości nie potrzebuje rewolucji legislacyjnych, lecz przewidywalności. Kapitał nie boi się podatków – boi się chaosu.

Polski rynek nieruchomości nie stoi dziś przed prostym wyborem „wzrost czy spadek”. Stoi przed testem dojrzałości: finansowej, regulacyjnej i społecznej. W najbliższych 12–24 miesiącach bardziej niż ceny liczyć się będzie płynność, dostępność finansowania i zaufanie. Nieruchomości pozostaną ważnym elementem portfela inwestycyjnego, ale tylko dla tych, którzy rozumieją, że to rynek wymagający wiedzy, a nie emocji. Jeśli nie zaczniemy traktować mieszkalnictwa jako elementu stabilności gospodarczej i walutowej państwa, kolejne korekty będą tylko kwestią czasu.



Przyszłość nieruchomości komercyjnych – centra hospitality?

W jakim kierunku będą się rozwijać nieruchomości w świecie, w którym ludzie wolą pracować z domu, zamiast podróży służbowych można spotykać się zdalnie, podobnie jak zdalnie realizować wszelkiego rodzaju zakupy?



MACIEJ KOTARSKI
dyrektor w Olivia Centre

Obserwuję rynek biurowy i jego przyległości od 20 lat, w tym czasie uczestnicząc w budowie i wynajmie największego centrum biurowego w naszej części Europy. To było i jest niezwykle doświadczenie, które miało wiele etapów – od budowy „zwykłych”, bardzo dobrych technologicznie biurowców, przez tworzenie mixed-use z usługami, rozrywką i mieszkaniami, aż po stworzenie i rozwój społeczności.

Obserwowałem ewolucję naszego podejścia, opartą na pomysłach i pracy setek osób przez dwie dekady, a w tle zmieniające się trendy cywilizacyjne – pracę zdalną, zmiany demograficzne oraz trwającą rewolucję AI. To umożliwiło mi stworzenie autorskiej wizji przyszłości nieruchomości komercyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem biur i hoteli, ale także handlu oraz

wszelkich usług, które muszą walczyć o uwagę ludzi.

Ta przyszłość, moim zdaniem, to transformacja w kierunku centrów hospitality i koncentracja na guest experience – wielopoziomym doświadczeniu gościa, o którego uwagę i czas musimy aktywnie zabiegać.

Transformacja może i powinna zachodzić na wielu płaszczyznach – poprzez rozwój i dodawanie kolejnych poziomów usług oraz projektowanie doznań w dążeniu do wyjątkowego guest experience. Podstawą są oczywiście usługi convenience – biura, codzienna gastronomia, sklepy i sklepiki potrzebne w codziennym życiu, centra medyczne czy banki. Kolejny poziom stanowią usługi „zaawansowane” – sprofilowana lub odświeżona gastronomia, edukacja (od żłobka po szkoły), fitness i wellness. Naturalnym rozwinięciem są coworking, coliving, hotele i akademiki – komponent mieszkaniowy jest znakomitą impulsą rozwojowym dla pozostałych funkcji.

Poziom zaawansowany to budowa żywej społeczności użytkowników – intensywnie animowanej, np. w oparciu o własny coworking, ale również poprzez budowanie

relacji z otoczeniem i historią danego miejsca. Najwyższy poziom osobistego doświadczenia, jaki możemy oferować, to współdzielenie pasji, którymi żyją członkowie społeczności. Praca z pasją w tym ujęciu oznacza identyfikowanie, wzmacnianie i udostępnianie reszcie społeczności pasji poszczególnych jej członków – np. na zasadzie klubów zainteresowań. Wszystko to może i powinno być wbudowane w szeroko rozumianą ofertę danej lokalizacji.

Tak rozumiany model rozwoju nie ma jednej najlepszej kompozycji – każdy obiekt czy kompleks tworzy własną. Istotą jest nieustanna walka o uwagę i jej wygrywanie, podobnie jak robią to media społecznościowe.

Taki rozwój nie ma również końca – to nieustający, naturalny proces poszukiwania i dodawania kolejnych funkcji, usług, znaczeń, relacji i połączeń. Jednocześnie, z różnych względów, kolejne usługi, połączenia i relacje będą tracić na znaczeniu oraz będą ograniczane lub eliminowane z miksu.

To fascynująca podróż w czasie i przestrzeni!

Koncepcja ta była kilkakrotnie prezentowana na różnych konferencjach i została bardzo dobrze przyjęta.

➔ Rynek nieruchomości mieszkaniowych

Podsumowanie 2025 r. i prognozy na 2026 r.

Rok 2025 potwierdził, że lokalizacja pozostaje absolutnym fundamentem każdej inwestycji, niezależnie od koniunktury. To ona w największym stopniu determinuje wartość mieszkania – dostępność komunikacji, infrastruktury i terenów zielonych, a także to, jak dana dzielnica będzie funkcjonować w przyszłości.



GRZEGORZ WOŹNIAK
prezes spółki Q3D Locum

trzeby mieszkaniowe dużych miast, szczególnie Warszawy czy Krakowa, nie zaś krótkoterminowa spekulacja. Mimo obaw na samym początku roku, rynek w dłuższej per-

spektywie zachowywał się stabilnie: popyt był selektywny, ale konsekwentny, a nabywcy podejmowali bardziej przemysłane decyzje. Zainteresowanie koncentrowało się przede

Skończył się czas gwałtownych wzrostów cen, ale również oczekiwanie na znaczące spadki okazało się myśleniem życzeniowym. W całym 2025 r. stopy procentowe spadły łącznie o 1,75 pkt proc., co realnie przełożyło się na niższe raty kredytów i poprawę zdolności kredytowej kupujących. W kolejnych kwartałach spodziewam się dalszych obniżek stóp w kierunku 3 proc., co powinno podtrzymywać ożywienie popytu, choć bez ryzyka gwałtownego boomu charakterystycznego dla wcześniejszych cykli. Popyt napędza bowiem poprawiająca się dostępność kredytowa oraz naturalne po-



wszystkim na mieszkaniach kompaktowych, które pozostają najpłynniejszym segmentem rynku i najlepiej odpowiadają zarówno na potrzeby młodych kupujących, jak i inwestorów. Lokale dwupokojowe, dzięki rozsądnemu metrażowi i relatywnie niskiemu progowi wejścia cenowego, najszybciej reagowały na wzrost popytu.

Niejednorodny obraz

Jednocześnie warto zauważyć, że obraz rynku nie jest jednorodny. Choć decyzje zakupowe dotyczące większych mieszkań zapadają zazwyczaj wolniej, w części ofert widoczne było wyraźne zainteresowanie lokalami o powierzchni przekraczającej 70 m². Pokazuje to, że mimo ostrożnego podejścia do budżetów, część klientów – naj-

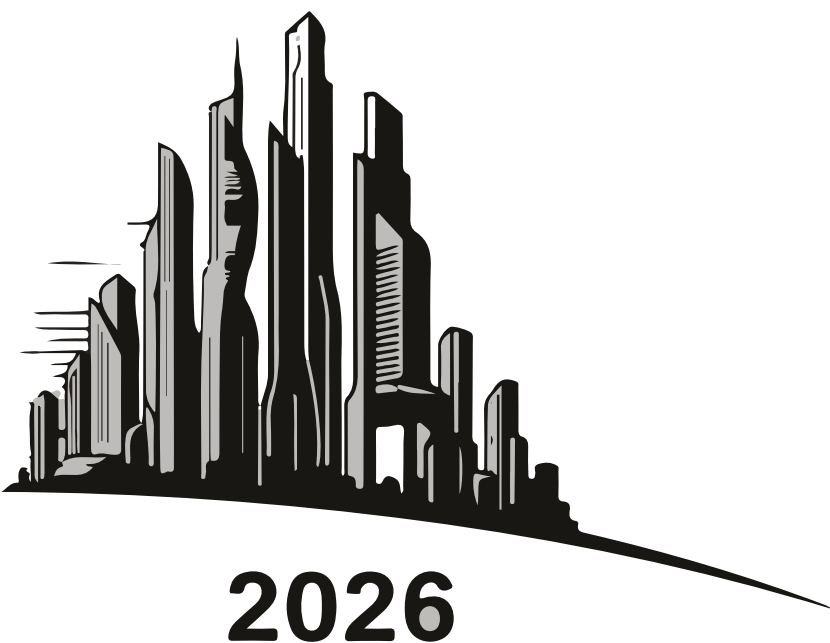
częściej kupujących na potrzeby własne – nadal decyduje się na zakup większych mieszkań, traktując je jako długoterminową inwestycję w komfort i stabilność mieszkaniową.

**SPADEK STÓP
PROCENTOWYCH
I ROSNĄCA DOSTĘPNOŚĆ
FINANSOWANIA
PRZEŁOŻĄ SIĘ NA
WIĘKSZĄ AKTYWNOŚĆ
KUPUJĄCYCH, JEDNAK
BEZ POWROTU
DO ZACHOWAŃ
SPEKULACYJNYCH.**

Po stronie podaży nie zauważam przełomu. Liczba nowych projektów była ograniczana przez rosnące koszty budowy, długi proces pozyskiwania decyzji planistycznych oraz niewielką dostępność gruntów w atrakcyjnych lokalizacjach największych miast. To właśnie deficyt dobrze skomunikowanych terenów inwestycyjnych staje się jednym z kluczowych czynników kształtujących ceny. Trudno oczekiwać, aby w krótkim terminie miało się to zmienić. Deweloperzy skupiali się na projektach o wysokiej efektywności funkcjonalnej, dużej elastyczności układów i wyższej jakości części wspólnych – bo to dziś realnie buduje wartość mieszkań.

Stopniowa normalizacja

W 2026 r. rynek wejdzie w fazę stopniowej normalizacji, w której kluczowym zjawiskiem będzie narastająca presja popytowa przy wciąż ograniczonej podaży. Spadek stóp procentowych i rosnąca dostępność finansowania przełożą się na większą aktywność kupujących, jednak bez powrotu do zachowań spekulacyjnych. W praktyce oznacza to umiarkowany, ale stabilny wzrost cen, szczególnie w dużych miastach i najlepiej skomunikowanych lokalizacjach, przy jednoczesnym zróżnicowaniu dynamiki cen między rynkami lokalnymi. Niższe stopy procentowe w połączeniu z większym zainteresowaniem z pewnością będą wzmacniać presję cenową, lecz rynek pozostanie relatywnie zrównoważony.





Najem instytucjonalny (PRS) – szansa czy zagrożenie dla indywidualnych inwestorów?

Polski rynek nieruchomości mieszkaniowych wkracza w fazę strukturalnej ewolucji. Lata 2023–2025 przyniosły dynamiczny rozwój sektora PRS (Private Rented Sector), czyli najmu instytucjonalnego. Choć w dyskursie publicznym pojawiają się obawy o dominację kapitału korporacyjnego, chłodna analiza danych makroekonomicznych prowadzi do odmiennych wniosków.



JAROSŁAW MACULEWICZ

ekspert w zakresie regulacji stanu prawnego nieruchomości, kurator spadków nieobjętych, praktyk

Prawdą jest, że większość aktywów w tym formacie należy do wyspecjalizowanych funduszy, nie jest to jednak sygnał wypierania inwestorów indywidualnych, lecz dowód na dojrzewanie rynku. Profesjonalizacja sektora tworzy nowe ramy działania, w których inwestor prywatny

– pod warunkiem adaptacji do wyższych standardów – może skutecznie konkurować na rynku rozproszonym.

PRS: Dynamiczny wzrost wciąż w fazie niszowej

Aby właściwie ocenić pozycję inwestora indywidualnego, należy odnieść się do twardych da-



nych podaŝowych. Sektor najmu instytucjonalnego w Polsce wykazuje imponujacą dynamikę. Na przełomie 2024 i 2025 r. zasoby gotowych mieszkań w formule PRS przekroczyły próg 25 tys. lokali, notując w samym tylko 2025 r. wzrost o 24 proc. r/r. Prognozy wskazują, że do końca 2027 roku, uwzględniając projekty w budowie, rynek ten może osiągnąć wolumen rzędu 36 000 – 38 000 jednostek. Mimo tak dynamicznej trajektorii wzrostu, w szerszym ujęciu PRS pozostaje rynkową niszą. Całkowity zasób mieszkaniowy w Polsce przekracza 15 mln lokali, co oznacza, że udział funduszy wynosi zaledwie ułamek procenta. Nawet w Warszawie, będącej centrum inwestycji instytucjonalnych, udział ten oscyluje wokół 0,25 proc. (2,5 promila). Porównania do Berlina, gdzie fundusze posiadają znaczną część rynku (ok. 34 proc.), są w polskich realiach bezzasadne.

Dla inwestora indywidualnego statystyki te są sygnałem

uspokajającym. Rynek jest zbyt głęboki, by kilkadziesiąt tysięcy lokali instytucjonalnych mogło zaspokoić popyt. Sektor PRS nie kanibalizuje rynku prywatnego, lecz go uzupełnia. Koncentracja funduszy na nowych inwestycjach w największych metropoliach pozostawia ogromne pole manewru dla inwestorów prywatnych operujących na rynku wtórnym oraz w lokalizacjach o mniejszym nasyceniu kapitałem instytucjonalnym.

Ewolucja popytu: Od konieczności do świadomego wyboru

Fundamentalnym czynnikiem czyniącym rynek najmu atrakcyjnym obszarem inwestycyjnym jest zmiana struktury społecznej i preferencji mieszkaniowych. Choć historycznie Polska wyróżniała się jednym z najwyższych w Europie wskaźników własności (ok. 87 proc.),

lata 2024–2025 przyniosły wyraźne odwrócenie trendów.

Analizy portalu Otodom wskazują na skokowy wzrost zainteresowania najmem – w styczniu 2024 r. liczba wyszukiwań w tej kategorii wzrosła o 50 proc. miesiąc do miesiąca. Ten wzmożony popyt wynika z dwóch kluczowych wektorów:

1. Mobilność zawodowa i elastyczność: Pokolenie Z oraz Millenialsi redefiniują pojęcie stabilizacji. Dla współczesnego profesjonalisty kredyt hipoteczny na 30 lat staje się „kotwicą” ograniczającą mobilność. Najem jest traktowany jako usługa w modelu subskrypcyjnym, pozwalająca na łatwą zmianę lokalizacji w ślad za rynkiem pracy.
2. Bariery ekonomiczne: Utrzymujące się wysokie stopy procentowe oraz restrykcyjne wymogi badania zdolności kredytowej sprawiły, że dla szerokiej grupy konsumentów najem stał się racjonalną alternatywą ekonomiczną. Inwestorzy indywidualni są beneficjentami tych zmian. Popyt przesuwa się z rynku zakupu na rynek najmu, co sprzyja stabilności przychodów z czynszów. Rosnąca grupa najemców „z wyboru” to klienci poszukujący wysokiego standardu, co idealnie wpisuje się w model inwestowania w jakość.

**NA PRZEŁOMIE 2024
I 2025 R. ZASOBY
GOTOWYCH MIESZKAŃ
W FORMULE PRS
PRZEKROCZYŁY PRÓG 25
TYS. LOKALI, NOTUJĄC
W SAMYM TYLKO 2025 R.
WZROST O 24 PROC. R/R.**

Przewaga Prawna: Umowa Najmu Instytucjonalnego
Kluczem do bezpiecznego inwestowania w dobie profesjonalizacji jest wykorzystanie odpowiednich instrumentów prawnych. Wielu inwestorów indywidualnych wciąż oba-

wia się ryzyka związanego z ochroną lokatorów. Rozwiązaniem, które rewolucjonizuje bezpieczeństwo wynajmującego, jest umowa najmu instytucjonalnego, uregulowana w art. 19f Ustawy o ochronie praw lokatorów.

Należy podkreślić, że z tego instrumentu mogą korzystać nie tylko wielkie fundusze, ale każdy właściciel (również osoba fizyczna), pod warunkiem prowadzenia działalności gospodarczej w zakresie wynajmu lokali. Przejście na ten model działalności (np. jednoosobowa działalność gospodarcza) otwiera dostęp do zapisów ustawowych, które drastycznie minimalizują ryzyko operacyjne:

- Brak konieczności wskazywania lokalu zastępczego: Jest to fundamentalna przewaga nad najmem okazjonalnym. W procedurze najmu instytucjonalnego najemca składa notarialne oświadczenie o poddaniu się



egzekucji, w którym przyjmuje do wiadomości, że w razie konieczności opróżnienia lokalu nie przysługuje mu prawo do lokalu socjalnego ani pomieszczenia tymczasowego. Eliminuje to największą bolączkę właścicieli – konieczność zapewnienia lokalu zastępczego, co w przypadku najmu okazjonalnego często blokuje skuteczną egzekucję.

- Uproszczona procedura eksmisji: W przypadku wygaśnięcia lub rozwiązania umowy, właściciel doręcza żądanie opróżnienia lokalu (z terminem min. 14 dni). Jeśli najemca się nie wyprowadzi, właściciel występuje do sądu o nadanie klauzuli wykonalności aktowi notarialnemu. Sąd ma na to ustawowo krótki termin (teoretycznie 3 dni), co pozwala komornikowi przystąpić do działań bez wieloletnich procesów sądowych.

Dla inwestora indywidualnego, który zdecyduje się sformalizować swoją działalność, najem instytucjonalny stanowi najskuteczniejszą tarczę ochronną w polskim systemie prawnym.

Podsumowanie

Rozwój sektora PRS w latach 2023–2025, mimo swojej dynamiki, nie stanowi egzystencjalnego zagrożenia dla inwestorów indywidualnych. Przeciwnie – obecność funduszy waliduje polski rynek jako bezpieczny i perspektywiczny obszar inwestycyjny. Statystyki potwierdzają, że w obliczu 15-milionowego zasobu mieszkaniowego, PRS pozostaje niszą (poniżej 1 proc.), zostawiając lwią część rynku w rękach prywatnych.

Szansą dla inwestorów indywidualnych jest podążanie za trendami demograficznymi – rosnącą mobilnością i popularnością najmu – przy jednoczesnym wdrożeniu profesjonalnych standardów. Wykorzystanie umowy najmu instytucjonalnego pozwala na wyeliminowanie ryzyka „trudnego lokatora”, czyniąc z wynajmu przewidywalny biznes. W nowej rzeczywistości rynkowej wygrywa ten, kto łączy elastyczność oferty prywatnej z bezpieczeństwem prawnym, jakie wypracował sektor instytucjonalny.

**ROZWÓJ SEKTORA PRS
W LATACH
2023–2025, MIMO
SVOJEJ DYNAMIKI,
NIE STANOWI
EGZYSTENCJALNEGO
ZAGROŻENIA DLA
INWESTORÓW
INDYWIDUALNYCH.**

LIGHTON – NADCHODZI ZMIANA NA WARSZAWSKIEJ WOLI

Na warszawskiej Woli rusza nowa inwestycja biurowa – LightOn. Rozpoczęcie rozbiórki budynku przy ul. Prostej 69 to pierwszy krok w przekształceniu jednej z najlepiej położonych działek biznesowych w stolicy. Nowoczesny, zrównoważony biurowiec zaoferuje 23,6 tys. m² powierzchni, wysoki standard ESG oraz pełną infrastrukturę dla pracowników i najemców, stając się strategicznym debiutem deweloperskim CPI Property Group w Polsce.

Rozpoczęcie rozbiórki biurowca przy ul. Prostej 69 w Warszawie otwiera nowy etap dla jednej z najlepiej położonych działek biurowych na Woli. Prowadzone obecnie prace przygotowawcze są pierwszym widocznym krokiem w realizacji projektu, który w kolejnych latach całkowicie przekształci działkę przy Prostej 69. To właśnie tutaj powstanie LightOn – nowoczesny, zrównoważony biurowiec odpowiadający na aktualne potrzeby rynku pracy i oczekiwania międzynarodowych najemców. Inwestycja będzie również debiutem deweloperskim CPI Property Group (CPIPG) na polskim rynku.

Kameralny projekt w sercu biznesowej Woli

LightOn zaoferuje 23,6 tys. m² powierzchni biurowej, rozlokowanej na 14 kondygnacjach – dziesięciu piętrach bryły głównej oraz czterech kondygnacjach dominanty. Obiekt będzie posiadał część handlowo-usługową, restaurację, zielony taras oraz pełną infrastrukturę dla rowerzystów i użytkowników samochodów elektrycznych. W podziemiach zaplanowano bardzo potrzebny w tej okolicy parking.

Jednym z kluczowych atutów inwestycji pozostaje lokalizacja – bezpośrednie sąsiedztwo stacji metra Rondo Daszyńskiego, bliskość centrum Warszawy oraz dostęp do rozwiniętej infrastruktury usługowej i komunikacyjnej. To obszar, który w ostatnich latach ugruntował swoją pozycję jako główne centrum biznesowe stolicy.

Standard ESG i nowoczesne technologie

Projekt LightOn od początku powstaje w oparciu o wysokie standardy środowiskowe i technologiczne. Budynek będzie certyfikowany w systemach WELL, BREEAM, SmartScore i WiredScore, z ambicją



uzyskania najwyższych poziomów. Inwestycja spełni również założenia programu „Obiekt bez barier”, odpowiadając na rosnące znaczenie dostępności i komfortu użytkowników.

Za koncepcję architektoniczną odpowiada zespół CPIPG we współpracy z pracownią APA Wojciechowski Architekci. Projekt nawiązuje do przemysłowej historii tej części Woli, łącząc ją z nowoczesną formą i funkcją współczesnego biurowca.

Inwestorski debiut CPIPG w Polsce

Realizacja LightOn ma dla jego inwestora istotne znaczenie strategiczne. To pierwszy projekt deweloperski CPI Property Group w Polsce, dotychczas znanej przede wszystkim jako jeden z największych właścicieli i zarządców nieruchomości biurowych w Warszawie. Inwestycja przy Prostej 69 stanowi naturalne rozszerzenie działalności Grupy i potwierdzenie długoterminowego zaangażowania na polskim rynku. Oddanie LightOn do użytkowania planowane jest na pierwszy kwartał 2029 r. Wówczas Prosta 69 zyska nową tożsamość – jako LightOn – nowoczesny, zrównoważony biurowiec wpisujący się w dalszy rozwój warszawskiej Woli i ambicje inwestorskie jednego z największych graczy na europejskim rynku nieruchomości komercyjnych.

materiał partnera

Czy rynek najmu długoterminowego osiągnął już szczyt cen?

Rynek najmu długoterminowego w Polsce wszedł w fazę wysokiej, ale stabilnej równowagi cenowej. Ceny są rekordowe, ale dynamika wzrostów wyraźnie wyhamowała. Z perspektywy operacyjnej – codziennego kontaktu z najemcami, negocjacji stawek i zarządzania setkami mieszkań – widać, że rynek nie jest już w trybie ekspansji, lecz stabilizacji. To moment, w którym emocje opadły, a na pierwszy plan wraca chłodna kalkulacja.



PIOTR ZDANOWSKI

ekspert rynku najmu i twórca agencji
ZdanInvest

W latach 2021–2023 rynek najmu był napędzany przez trzy potężne impulsy: gwałtowny wzrost stóp procentowych, ograniczoną dostępność kredytów oraz bezprecedensowy napływ najemców z Ukrainy. Właściciele mieszkań znaleźli się w sytuacji, w której popyt przewyższał podaż w sposób strukturalny. Stawki rosły niemal z kwartału na kwartał, a mieszkania znikwały z rynku w ciągu godzin. Dziś te czynniki słabną. Stopy procentowe są stabilne, część mieszkań

wraca na rynek sprzedaży, a migracja netto jest bardziej przewidywalna. Co ważne – popyt nie znika, lecz zmienia źródła. Napływ z Ukrainy zastępuje dziś migracja z innych kierunków: z Azji Środkowej, z wybranych państw Europy Zachodniej oraz z Afryki. To nowa, coraz bardziej widoczna grupa najemców, która stabilizuje rynek i utrzymuje wysoki poziom zapytań. To nie oznacza spadków, ale oznacza koniec „łatwych wzrostów”.

Trendy

Jednocześnie rynek zaczyna się wyraźnie rozwarstwiać. I to jest dziś najważniejszy trend. Segment mieszkań ekonomicznych – dobrze wycenionych, funkcjonalnych, w średnim standardzie, ale zadbanych – radzi sobie zdecydowanie lepiej niż segment premium. W ZdanInvest widzimy to bardzo wyraźnie: miesz-

kania ekonomiczne wynajmują się szybko, rotacja jest niska, a popyt stabilny. To efekt ograniczonych budżetów najemców, którzy coraz częściej wybierają rozsądny kompromis między ceną a jakością. W tym segmencie nie ma przestrzeni na spadki – luka podażowa jest zbyt duża. Z kolei segment premium przeżywa moment weryfikacji. Najemcy są bardziej wymagający, porównują oferty i oczekują standardu adekwatnego do ceny. Mieszkania drogie, ale nieidealne – z gorszym układem, słabszą lokalizacją lub przestarzałym wyposażeniem – wynajmują się wolniej. To nie jest kryzys, ale naturalna korekta po latach, w których wszystko „schodziło”. Dziś premium musi być naprawdę premium, a nie tylko drogie. Czy więc osiągnęliśmy szczyt cen? W sensie dynamiki – tak.



W sensie nominalnych wartości – niekoniecznie. Ceny najmu są dziś utrzymywane przez dwa czynniki: strukturalny niedobór mieszkań oraz rosnące koszty utrzymania nieruchomości. Opłaty administracyjne, energia, serwis, materiały – wszystko drożeje. Właściciele nie mają przestrzeni do obniżek, nawet jeśli rynek nie rośnie. Z drugiej strony najemcy mają coraz bardziej napięte budżety. Efekt to równowaga, w której ceny nie idą w górę, ale też nie mają powodu spadać. To stabilny szczyt, a nie punkt zwrotny.

Rynek niedoboru

Warto podkreślić, że polski rynek najmu wciąż jest rynkiem niedoboru. W dużych miastach brakuje dziesiątek tysięcy mieszkań, a projekty PRS – choć rosną – nadal nie są w stanie zmie-

nić struktury rynku. To oznacza, że długoterminowo presja na utrzymanie wysokich stawek pozostanie. Nie będzie już jednak skoków o 20–30 proc. rocznie. Zamiast tego zobaczymy punktowe korekty zależne od standardu, lokalizacji i jakości zarządzania. ZdanInvest obserwuje również rosnącą profesjonalizację najemców. Coraz więcej osób

traktuje najem jako świadomy wybór, a nie etap przejściowy. Liczy się stabilność, jakość obsługi, jasne zasady i szybka reakcja na zgłoszenia. Właściciele, którzy tego nie rozumieją, będą tracić. Ci, którzy inwestują w standard i profesjonalne zarządzanie – będą wygrywać nawet przy stabilnych cenach.

Podsumowując: rynek najmu długoterminowego osiągnął szczyt dynamiki wzrostów, ale nie osiągnął szczytu wartości. Segment ekonomiczny pozostaje bardzo silny, segment premium przechodzi selekcję jakościową, a zmieniająca się struktura migracji stabilizuje popyt. Cały rynek wchodzi w etap stabilizacji – bardziej wymagający, ale też bardziej przewidywalny. To dobra wiadomość zarówno dla najemców, jak i profesjonalnych operatorów.

POLSKI RYNEK NAJMU WCIĄŻ JEST RYNKIEM NIEDOBORU.



Polski rynek nieruchomości: stabilizacja, czy kolejna korekta?

Polski rynek nieruchomości wchodzi w nowy etap rozwoju. Po kilku latach gwałtownych wzrostów cen, zmienności stóp procentowych i wahnięć popytu coraz częściej pojawia się pytanie: czy nadchodzi stabilizacja, czy też rynek szykuje się na kolejną korektę? Odpowiedź nie jest jednoznaczna. W najbliższych miesiącach i latach zobaczymy raczej selektywną stabilizację, różną w zależności od miasta, segmentu rynku i profilu nabywcy.

GRZEGORZ KAWECKI
prezes zarządu Pekabex
Development

Stabilizacja zamiast gwałtownej korekty
Z perspektywy makroekonomicznej początek 2026 r. przynosi więcej przewidywalności niż ostatnie lata. Inflacja stopniowo wyhamowuje, a stopy procentowe prawdopodobnie pozostaną na podwyższonym, ale

stabilnym poziomie. To oznacza, że ceny mieszkań nie będą już rosły w tempie dwucyfrowym, jak w latach 2021–2023, ale też nie ma przesłanek do głębokiego spadku.

Bardziej realnym scenariuszem jest spłaszczenie dynamiki cen, w części miast zobaczymy lekkie wzrosty, w innych stagnację, a lokalnie nawet niewielkie korekty. Nie będzie to jednak krach rynku, lecz raczej jego dojrzewanie.

Kluczowym czynnikiem stabilizującym jest nadal wysoki popyt strukturalny na mieszkania wynikający z niedoboru lokali w Polsce, szczególnie w dużych aglomeracjach.

Duże miasta vs. mniejsze ośrodki – dwa różne rynki

Coraz wyraźniej widać rozwarstwienie popytu między metropoliami a mniejszymi miastami. W największych aglomeracjach, jak: Warszawie, Krakowie, Wro-

clawiu, Poznaniu czy Trójmieście, popyt pozostaje relatywnie silny. Napędzają go przede wszystkim migracje wewnętrzne do miast za pracą, ale również napływ studentów, rosnący rynek najmu, czy inwestorzy indywidualni traktujący mieszkania jako ochronę kapitału. Jednocześnie rośnie zainteresowanie lokalizacjami podmiejskimi i osiedlami satelickimi, gdzie ceny są bardziej przystępne, a standard życia wyższy.

W mniejszych ośrodkach sytuacja jest bardziej zróżnicowana. Tam popyt częściej zależy od lokalnego rynku pracy, poziomu wynagrodzeń i dostępności kredytu hipotecznego. W wielu takich miastach tempo wzrostu cen wyhamuje szybciej niż w metropoliach, a rynek będzie bardziej wrażliwy na zmiany demograficzne.

Prognozy na 12–24 miesiące: co nas czeka?

W perspektywie najbliższych dwóch lat ekspert przewiduje kilka kluczowych trendów. Po pierwsze umiarkowany wzrost cen lub stabilizacja bez skokowych zmian. Po drugie większa rola rynku najmu, zwłaszcza w dużych miastach. Dodatkowo przewidywane jest selektywne ożywienie deweloperskie, czyli nowe projekty będą uruchamiane ostrożnie, z większym naciskiem na realne potrzeby nabywców. Kolejnym trendem będzie rosnące znaczenie standardu energetycznego mieszkań, efektywność energetyczna stanie się ważnym kryterium wyboru. Na końcu zauważalne będzie większe zainteresowanie mieszkaniami

kompaktowymi, które są tańsze w utrzymaniu.

Nie należy spodziewać się gwałtownych zmian, raczej stopniową adaptację rynku do nowych warunków finansowych i regulacyjnych.

POLSKA ZMAGA SIĘ ZE: STARZENIEM SPOŁECZEŃSTWA, SPADKIEM LICZBY MŁODYCH NABYWCÓW, A TAKŻE NIERÓWNOMIERNYM ROZKŁADEM LUDNOŚCI MIĘDZY REGIONAMI.

Czy nieruchomości nadal są bezpieczną lokatą kapitału?

Pomimo niepewności gospodarczej nieruchomości wciąż postrzegane są jako jedna z najbardziej stabilnych form inwestycji w Polsce. Powody są trzy: ograniczona podaż gruntów i mieszkań w atrakcyjnych lokalizacjach, wysoka inflacja w ostatnich latach, która skłaniała do lokowania kapitału w aktywach rzeczowych oraz rosnący rynek najmu, który daje inwestorom stały strumień przychodów.

Mieszkania przestają być inwestycją „bezobsługową”. Coraz większe znaczenie ma wybór lokalizacji, standardu budynku i efektywności energetycznej. Te czynniki będą decydować o realnej stopie zwrotu.

Demografia i migracje – klucz do przyszłości rynku

Jednym z największych wyzwań dla rynku mieszkaniowego pozostaje demografia. Polska zmagając się ze: starzeniem społeczeństwa, spadkiem liczby młodych nabywców, a także nierównomiernym rozkładem ludności między regionami. Jednocześnie pozytywnym impulsem są migracje, zarówno wewnętrzne, jak i zagraniczne. Napływ pracowników z Ukrainy i innych krajów wschodnich nadal generuje dodatkowy popyt na mieszkania na wynajem, zwłaszcza w dużych miastach. W dłuższej perspektywie kluczowe będzie tworzenie oferty dostosowanej do różnych grup: młodych rodzin, singli, seniorów oraz pracowników migrujących.

Rynek wchodzi w fazę dojrzewania

Polski rynek nieruchomości nie stoi dziś przed dramatycznym załamaniem, lecz przed okresem spokojniejszego, bardziej przewidywalnego rozwoju. Zamiast gwałtownych wzrostów czy spadków zobaczymy selektywne zmiany zależne od lokalizacji, standardu i struktury popytu. Najbliższe 12–24 miesiące będą czasem testu, zarówno dla deweloperów, jak i dla nabywców oraz inwestorów. Ci, którzy potrafią dostosować się do nowych realiów, będą beneficjentami stabilizującego się rynku. Ci, którzy oczekują powrotu do dawnych, dynamicznych wzrostów, mogą się rozczarować. Jedno pozostaje pewne: mieszkania w Polsce nadal będą jedną z najważniejszych i najbardziej pożądanых form majątku, zarówno dla rodzin, jak i inwestorów.

PLASTYCZNA KAMIENICA DLA KONESERÓW HARMONII, FORMY I DETALU

W zielonym, kameralnym sercu Włoch powstaje miejsce, które na nowo definiuje pojęcie miejskiej elegancji. Plastyczna Kamienica nie jest kolejną inwestycją na mapie Warszawy. To manifest stylu, jakości i ponadczasowego piękna – architektura zaprojektowana po to, by poruszać zmysły i budzić emocje.

Każda linia, każdy materiał i każdy detal zostały tu przemyślane i zastosowane z wyjątkową precyzją i celowością. Nic nie jest przypadkowe. Jak podkreślają twórcy projektu: „To kamienica tworzona z sercem. Każdy element musi spełniać najwyższe standardy”.

Elegancja zapisana w formie

Monumentalna bryła budynku przyciąga wzrok już z daleka. Elewacja wykończona betonową płytką o strukturze szlachetnej cegły subtelnie łączy klasykę z nowoczesnością, tworząc efekt

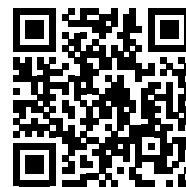
wyrafinowanej, europejskiej estetyki. To materiał, który z czasem nabiera charakteru i szlachetności, podkreślając prestiż miejsca.

Gra światła i cienia wydobywa głębię architektury, nadając jej niemal artystyczny wymiar. To forma, która nie tylko zachwyca – ale też opowiada historię o smaku, proporcji i trwałych wartościach.

Wnętrza tworzące atmosferę

Już od pierwszego kroku Plastyczna Kamienica wprowadza w świat, gdzie luksus jest natural-





**ZOBACZ
PORUSZAJĄCĄ
OPOWIEŚĆ**

nym elementem codzienności. Starannie zaprojektowane przestrzenie wspólne emanują spokojem i klasą.

Autorsko zaprojektowane, wielobarwne płytki układają się w subtelne kompozycje, przypominające dzieła sztuki obecne jedynie w najbardziej ekskluzywnych wnętrzach. Portale windowe, otulone delikatną siatką cięto-ciagnioną, dopełniają całości, tworząc przestrzeń, w której każdy detal został świadomie dopieszczony.

To przestrzeń, która wycisza, inspiruje i daje poczucie harmonii. Luksus nie potrzebuje tu deklaracji – jest widoczny i odczuwalny.

Adres dla koneserów

Plastyczna Kamienica powstaje z myślą o osobach wrażliwych na jakość i detale. O tych, którzy potrafią dostrzec drobne, subtelne różnice. Jak mówią twórcy projektu: **„Ten budynek tworzymy dla ludzi, którzy dostrzegają i doceniają różnice”**.

Kameralna cisza i miejska dostępność tworzą tu idealną równowagę – centrum Warszawy pozostaje w zasięgu 10 minut, a bliskość Szybkiej Kolei Miejskiej zapewnia komfort tej lokalizacji. Otoczenie zielonych parków i klimatycznych uliczek sprawia, że lokalizacja ta należy dziś do najbardziej pożądanых w Warszawie.

Widoki wpisane w codzienność

Wyższe kondygnacje kamienicy otwierają się na panoramę miasta, która staje się naturalnym przedłużeniem wnętrza. Warszawa oglądana

z prywatnego tarasu zmienia się w osobistą scenografię codziennego życia.

Takie przestrzenie są rzadkością – dlatego znikają najszybciej. To propozycja dla tych, którzy szukają prawdziwej unikatowości.

Zaufanie budowane latami

Za inwestycją stoi Kompania Domowa – marka oparta na transparentności, odpowiedzialności i dbałości o perfekcyjne wykonanie. To firma, do której klienci wracają, wiedząc, że w centrum każdego projektu zawsze stoi człowiek.

„Chcemy, aby nasi mieszkańcy czuli się bezpiecznie i byli otoczeni dbałością” – podkreślają przedstawiciele inwestycji.

Plastyczna Kamienica nie jest adresem dla każdego. To miejsce stworzone dla tych, którzy szukają czegoś więcej niż mieszkania – szukają stylu życia.

Jeśli należysz do nich, ta kamienica czeka właśnie na Ciebie.

Kompania Domowa wierzy, że prawdziwe domy rodzą się z historii. Dlatego jako jeden z nielicznych deweloperów dokumentuje każdy etap powstawania inwestycji, zamieniając proces budowy w poruszającą opowieść. W reportażach o Plastycznej Kamienicy usłyszysz głosy projektantów i architektów, ale także przyszłych mieszkańców, którzy z czułością zaglądają na plac budowy, obserwując, jak ich wizja domu nabiera realnych kształtów. To historia o marzeniach, które właśnie się spełniają. Zapraszamy do jej obejrzenia.

material partnera

Nowa era rynku gruntów

Reforma planowania przestrzennego to jedna z tych zmian prawa, które nie wywołały medialnej burzy, ale w ciszy zaczęły przesuwając miliardy złotych. Od 2023 r. system był w przebudowie, ale dopiero 2025 i początek 2026 r. pokazały, jak bardzo zmieniła się faktyczna mapa rynku gruntów w Polsce. Nie w sensie geograficznym, lecz ekonomicznym i prawnym.



ADW. KAROLINA PILAWSKA
Pilawska Zorski Adwokaci

Coraz wyraźniej widać bowiem, że nowe plany ogólne nie tylko porządkują przestrzeń, ale wprost ograniczają podaż gruntów, na których w ogóle wolno budować, co rynek już odczuwa w postaci wzrostu cen i znikania „taniach działek”.

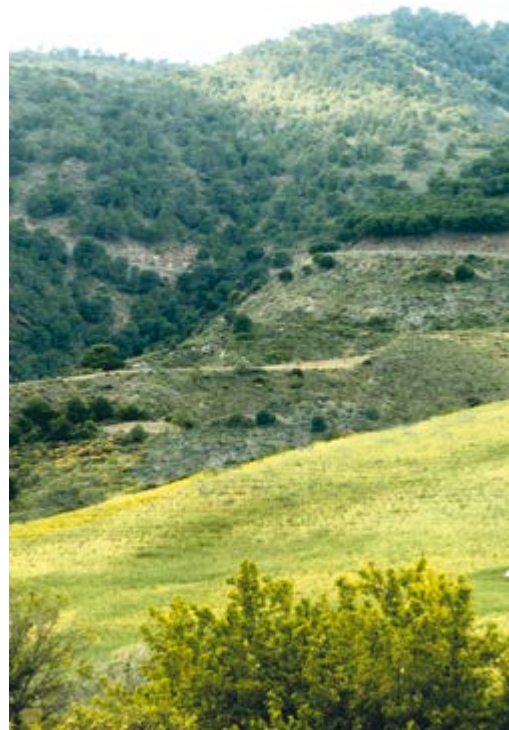
Koniec pewnej epoki

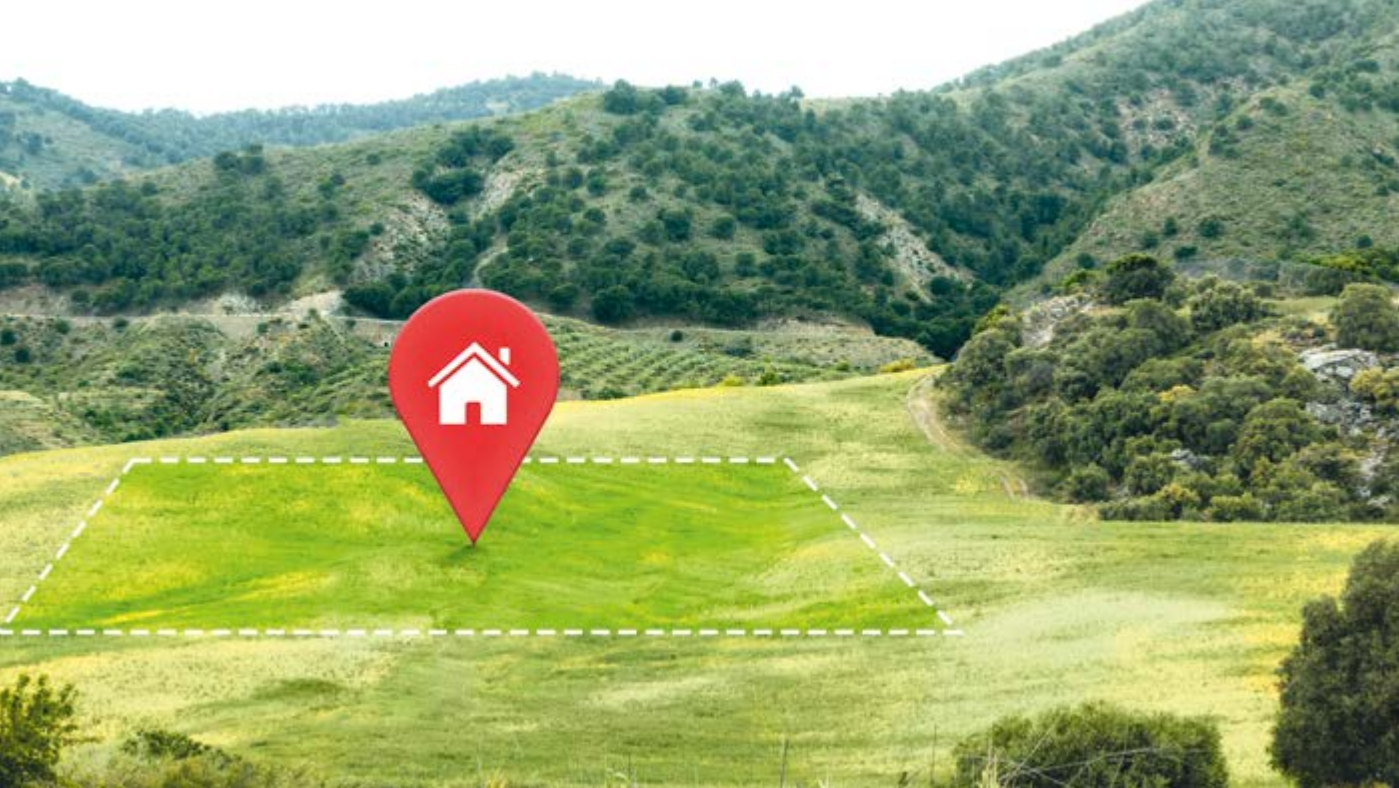
Przez dwie dekady polski rynek ziemi funkcjonował w oparciu o mechanizm, który z dzisiejszej perspektywy można nazwać planistyczną prowizorką. Studium uwarunkowań wyznaczało kierunki rozwoju, ale nie miało mocy prawa miejscowego.

O tym, czy na konkretnej działce da się budować, rozstrzygała decyzja o warunkach zabudowy, często wydawana na podstawie elastycznych kryteriów sąsiedztwa. W praktyce oznaczało to, że grunt rolny mógł w kilka miesięcy stać się złotem, jeśli tylko znalazł się ktoś, kto zdążył z wnioskiem o WZ. Ten mechanizm generował ogromną podaż potencjalnych gruntów inwestycyjnych i był jednym z głównych powodów, dla których ceny ziemi w wielu regionach przez lata rosły wolniej niż ceny mieszkań.

Nowy system, oparty na planie ogólnym gminy, kończy tę epokę. Plan ogólny, jako akt prawa miejscowego, dzieli przestrzeń gminy na strefy planistyczne i wyznacza obszary uzupełnienia zabudowy, czyli te części gminy, w których w przyszłości w ogóle możliwa jest nowa zabudowa. W praktyce oznacza to, że decyzje o warunkach zabudowy nie znikają

całkowicie, ale mogą być wydawane wyłącznie w granicach obszarów uzupełnienia zabudowy wyznaczonych w planie ogólnym. W pozostałych obszarach rozwój jest planistycznie zamrożony, nawet jeśli wcześniej był realny. Jednocześnie w częściach gmin objętych miejscowymi planami zagospodarowania uchwalonymi przed reformą, to właśnie te plany – do czasu ich zmiany – nadal bezpośrednio regulują, co wolno budować. Co istotne, w pierwszej połowie 2026 roku trwa jeszcze okres przejściowy, ale rynek już gra według nowych reguł, bo to projekty planów ogólnych stały się kluczowym punktem odniesienia dla banków, inwestorów i notariuszy. To właśnie na etapie projektów zaczęło się faktyczne „odecinanie” ogromnej liczby działek od możliwości zabudowy. Ta zmiana przyniosła natychmiastowy efekt: rynek gruntów został spolaryzowany, a jednocześnie skurczył się podażowo.





Działki, które znalazły się w strefach rozwojowych lub obszarach uzupełnienia zabudowy, zaczęły drożeć, często jeszcze zanim plan ogólny został formalnie uchwalony. Inwestorzy wykupywali ziemię na podstawie projektów planów i uchwał intencyjnych gmin, bo wiedzieli, że pula gruntów „do

**DEWELOPER, KTÓRY
NIE JEST W STANIE
SFINANSOWAĆ
INFRASTRUKTURY
SPOŁECZNEJ, CORAZ
CZĘŚCIEJ NIE DOSTAJE
ZIELONEGO ŚWIATŁA DLA
DUŻYCH INWESTYCJI,
CO DODATKOWO
ZMNIEJSZA PODAŻ
NOWYCH TERENÓW
MIESZKANIOWYCH.**

budowania” w przyszłości będzie znacznie mniejsza niż dawniej. Jednocześnie grunty, które w nowych dokumentach trafiły do stref zieleni, buforowych albo rolnych bez funkcji rozwojowej, w praktyce utraciły płynność. Właściciele, którzy jeszcze w 2022 r. byli przekonani, że sprzedadzą działki deweloperom, w 2025 r. zaczęli odbierać telefony od pośredników z ofertami o kilkadziesiąt procent niższymi albo nie odbierali ich wcale. Tak właśnie wygląda w praktyce koniec „taniej ziemi”.

Widać to szczególnie wyraźnie w gminach podmiejskich. W jednej z nich, w rejonie aglomeracji warszawskiej, działki położone przy tej samej drodze zostały rozdzielone przez granicę strefy planu ogólnego. Po jednej stronie pojawiła się strefa mieszkaniowa wielorodzinna, po drugiej obszar zieleni i infrastruktury. W ciągu kilku miesięcy pierwsze grunty

zmieniły właściciela po rekordowych stawkach, drugie stały się praktycznie niesprzedawalne. Ten efekt nie wynika z rynku, lecz z prawa, a dokładniej z tego, że gmina w jednym dokumencie ograniczyła realną podaż działek pod zabudowę.

Nowe instrumenty

Równolegle zaczęły działać nowe instrumenty, takie jak zintegrowane plany inwestycyjne i umowy urbanistyczne. W teorii mają one umożliwiać gminom negocjowanie z inwestorami infrastruktury, szkół czy dróg w zamian za zgodę na intensywną zabudowę. W praktyce w wielu gminach już w 2025 r. zaczęły pełnić funkcję dodatkowego filtra projektów, choć skala ich stosowania zależy od tempa wdrażania tych instrumentów przez poszczególne samorządy. Deweloper, który nie jest w stanie sfinansować infrastruktury społecznej, coraz częściej nie dostaje zielonego

światła dla dużych inwestycji, co dodatkowo zmniejsza podaż nowych terenów mieszkaniowych. Do tego dochodzą standardy urbanistyczne, które wprowadzają wymogi dotyczące m.in. dostępności transportu publicznego, infrastruktury społecznej i terenów zielonych. W efekcie wiele gruntów, które wcześniej nadawały się pod osiedla, dziś nie spełnia wymogów planistycznych bez kosztownych inwestycji towarzyszących. To kolejny element, który w sposób niewidoczny dla laików ogranicza rynek i podbija wartość tych działek, które jednak spełniają nowe kryteria.

Najciekawsze jest jednak to, jak na te zmiany zareagował rynek finansowy. Banki w 2025 r. zaczęły traktować projekt planu ogólnego jako dokument o niemal takiej samej wadze jak miejscowy plan zagospodarowania. Nie jest to oczywiście wymóg

ustawowy, lecz efekt rynkowej praktyki zarządzania ryzykiem, w której plan ogólny stał się kluczowym elementem due diligence gruntów. W umowach kredytowych pojawiły się klauzule uzależniające uruchomienie finansowania od zgodności inwestycji z planem ogólnym, a nie tylko z obowiązującą WZ-ką. To w praktyce oznacza, że spekulacyjny obrót gruntami bez twardego przeznaczenia stał się znacznie droższy i bardziej ryzykowny, co jeszcze bardziej ogranicza podaż „luźnych” gruntów na rynku.

Dla właścicieli gruntów reforma oznacza coś jeszcze: rosnące znaczenie sporów z gminami. Tam, gdzie plan ogólny radykalnie ograniczył możliwość korzystania z ziemi, zaczynają pojawiać się roszczenia o odszkodowanie za tzw. wywłaszczenie planistyczne. W 2026 r. to zjawisko dopiero się rozpęda, ale już wi-

dać, że będzie jednym z kluczowych pól konfliktu między sektorem prywatnym a samorządami.

Wszystko to prowadzi do jednego wniosku. Reforma planowania przestrzennego nie jest kosmetyczną zmianą procedur, lecz głęboką przebudową rynku gruntów i mechanizmu podaży. Ziemia w Polsce przestała być aktywem, którego wartość rośnie „z natury rzeczy”. Stała się aktywem rzadkim, którego wartość wynika z jednej uchwały rady gminy i jednego rysunku na mapie planu ogólnego.

W tej nowej rzeczywistości wygrywać będą nie ci, którzy „mają ziemię”, ale ci, którzy rozumieją, co można z nią zrobić w świetle planu ogólnego. W 2026 roku due diligence gruntu zaczyna się nie od książki wieczystej ani nawet od studium, lecz od analizy strefy planistycznej i obszaru uzupełnienia zabudowy. To tam zapisana jest prawdziwa wartość nieruchomości. Dla rynku oznacza to większą przejrzystość, ale też większą brutalność. Grunty z dobrym statusem planistycznym będą przedmiotem ostrej konkurencji i dalszego wzrostu cen, natomiast pozostałe pozostaną w portfelach właścicieli jako kapitał uśpiony. Reforma planistyczna wprowadziła więc do rynku nieruchomości to, czego brakowało mu przez lata: jasne reguły, które jednych wzmacniają, a innych bezlitośnie eliminują. Rynek nieruchomości wszedł w epokę, w której prawo stało się głównym architektem cen gruntów. I to dopiero początek tej historii.

