

DEWELOPER ROKU 2025

Raport Deweloper Roku stanowi kompleksowe zestawienie najważniejszych osiągnięć, trendów oraz wyzwań, które kształtowały rynek nieruchomości deweloperskich w minionym roku. Jego celem jest nie tylko wyróżnienie liderów branży, ale także przedstawienie dobrych praktyk, innowacyjnych rozwiązań oraz kierunków rozwoju, które wpływają na jakość realizowanych inwestycji.

W obliczu dynamicznych zmian gospodarczych, rosnących oczekiwań klientów oraz nowych regulacji prawnych, sektor deweloperski wykazuje dużą zdolność adaptacji i innowacyjności.

Deweloper Roku to nie tylko ranking, to także próba uchwycenia szerszego obrazu rynku oraz wskazania firm, które wyznaczają standardy i inspirują innych uczestników branży. Raport skierowany jest do inwestorów, partnerów biznesowych, instytucji oraz wszystkich zainteresowanych rozwojem rynku nieruchomości.





**DEWELOPER
ROKU
2025**

Gazeta Finansowa
Home&Market



Acatom to krakowski deweloper z ponad 16-letnim doświadczeniem na rynku mieszkaniowym, specjalizujący się w realizacji nowoczesnych inwestycji. Firma koncentruje się na budowie funkcjonalnych mieszkań o wysokim standardzie, z wykorzystaniem sprawdzonych materiałów i z poszanowaniem środowiska naturalnego. Budując mieszkania, pamięta o tym, że należy tworzyć przestrzeń do życia oraz o działaniach CSR skierowanych na budowę społeczności, współpracując m.in. z Fundacją DKMS i harcerzami.



OSIEDLE NA UL. DASZYŃSKIEGO W KATOWICACH

Inwestycje Acatom powstają w dobrze skomunikowanych lokalizacjach – blisko centrów miast i terenów zielonych – co zapewnia komfort życia mieszkańców. Obecnie spółka rozwija projekty m.in. w Katowicach, Gliwicach, Rzeszowie i Warszawie, konsekwentnie wzmacniając swoją pozycję na rynku nieruchomości. Jak widzimy na Acatom.pl, jedne z kluczowych inwestycji realizowane są w aglomeracji śląskiej – osiedle na ul. Daszyńskiego w Katowicach, wśród zieleni, tuż obok Parku Śląskiego i zaledwie 5 min od centrum, a wkrótce mieszkania w Gliwicach między ul. Podlesie a Tarnogórką.



Zarząd APM Development tworzą doświadczeni przedsiębiorcy od lat związani z rynkiem nieruchomości i sektorem budowlanym. Od 2003 r. firma realizuje osiedla mieszkaniowe na terenie całej Warszawy. Przez ostatnich kilkanaście lat przekazali do użytku ponad 3300 lokali w takich dzielnicach, jak Mokotów, Targówek, Wola, Bemowo, czy Wawer. APM Development w obecnej formie funkcjonuje od 2005 roku. Taka struktura organizacyjna pozwala spółkom celowym zapewniać profesjonalną obsługę i kontrolę nad realizowanymi projektami oraz podnosi bezpieczeństwo finansowe inwestycji.



AUGUSTÓWKA RESIDENCE

Inwestycja zlokalizowana jest na Augustówce, pomiędzy ulicami Kostrzyńską i Wróblewskiego – w spokojnej, kameralnej części Dolnego Mokotowa. Zaledwie 9 km dzieli ją od centrum Warszawy, co oznacza około 20 minut podróży komunikacją miejską. Jednocześnie już 5 minut spaceru od domu znajduje się Rezerwat Jeziorko Czerniakowskie – idealne miejsce na poranny jogging, relaks na plaży czy aktywny wypoczynek. To przestrzeń, która pozwala cieszyć się naturą bez rezygnacji z miejskich udogodnień. Niska, dwupiętrowa zabudowa, harmonijnie wpisana w otaczającą zieleni, tworzy wyjątkową enklawę ciszy i komfortu w dynamicznym sercu stolicy.

NOHO Φ NE

WARSZAWA

STANDARD, KTÓRY WYPRZEDZA RYNEK.
ODKRYJ STYL ŻYCIA NOHO.

noho-one.com



Archicom COLLECTION

Archicom Collection to marka premium stworzona przez Archicom, ogólnopolskiego dewelopera mieszkaniowego, będącego częścią Grupy Echo. Tworzą ją starannie wyselekcjonowane, kolekcjonerskie adresy w najbardziej prestiżowych lokalizacjach Warszawy. Integralnym elementem tożsamości marki jest sztuka. Każdy projekt wzbogacony jest o unikalne dzieła światowej klasy artystów takich jak: Helmut Newton, Andy Warhol, Pieter Obels czy Anish Kapoor, wprowadzając estetykę i kulturę do codziennego życia mieszkańców. Projekty inwestycji Archicom Collection powstają we współpracy z renomowanymi pracowniami architektonicznymi. Budynki zachwycają szlachetnymi materiałami, dopracowanymi detalami i nowoczesnymi rozwiązaniami smart. W strefach wspólnych znajdują się ekskluzywne przestrzenie: strefy spa, prywatne kina, salony prasowe, kryty basen oraz kompleksowe usługi concierge, gwarantujące komfort najwyższej klasy.



APARTAMENTY GUTENBERGA

Marka oferuje ograniczoną liczbę najwyższej klasy apartamentów. W portfolio Archicom Collection dostępne są obecnie trzy projekty: Flare przy ulicy Grzybowskiej oraz Apartamenty Gutenberga i M7 w superkwartale Towarowa22. Apartamenty Gutenberga w superkwartale Towarowa22 są inwestycją, która spaja artystyczne dziedzictwo z nowoczesnością, oddając hołd historii Domu Słowa Polskiego, dziedzictwu Gutenberga, a także ikonie kultury – Warholowi. Projekt harmonijnie łączy nowoczesną architekturę, sztukę i naturę, tworząc wyrafinowaną przestrzeń dla osób ceniących ponadczasowy, dyskretny luksus w sercu miasta.



Ogólnopolski Deweloper

Już od ponad 35 lat ATAL buduje nowoczesne osiedla mieszkaniowe w największych polskich miastach, współtworząc ich współczesne oblicze. Dziś to jeden z czołowych i najbardziej rozpoznawalnych polskich deweloperów. Trzy i pół dekady istnienia marki ATAL to ponad 160 zrealizowanych projektów deweloperskich i ok. 36 tys. mieszkań przekazanych klientom, o łącznej powierzchni ponad 2 mln mkw.

Firma rozwija swoje projekty w ośmiu kluczowych ośrodkach miejskich – aglomeracji śląskiej, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Szczecinie, Trójmieście, Warszawie i Wrocławiu. ATAL, założony przez znanego polskiego przedsiębiorcę Zbigniewa Juroszka, jest spółką publiczną, od 2015 r. notowaną na warszawskiej giełdzie.



ATAL OLIMPIJSKA

Ten rok zapisze się w historii firmy między innymi ukończeniem flagowej inwestycji ATAL Olimpijska. To prestiżowy projekt klasy premium w ścisłym centrum Katowic, którego częścią jest 35-piętrowy śląski drapacz chmur o wysokości ok. 128 m – najwyższy budynek mieszkalny w regionie. Jego spektakularne zwieńczenie stanowi taras widokowy na dachu, z którego rozpościera się imponujący widok na panoramę Górnego Śląska.

Liberty Tower by Cavatina to nowy wymiar luksusu i wolności w sercu Warszawy

Są miejsca, które wpisują się w tkankę metropolii, i są takie, które nadają jej nowy rytm. **Liberty Tower by Cavatina**, powstająca przy ulicy Grzybowskiej 54, to projekt, który redefiniuje pojęcie luksusu, łącząc prestiż ścisłego centrum Warszawy z komfortem i dopracowanym w każdym detalu stylem życia.



Inspirując się standardem najbardziej rozpoznawalnych apartamentowców światowych metropolii, Resi Capital z Grupy Cavatina tworzy projekt, który odpowiada na oczekiwania świadomych i wymagających klientów. Liberty Tower by Cavatina to propozycja życia ponad zgłębieniem ulic – w przestrzeni, gdzie nowoczesność spotyka się ze spokojem, a energia stolicy z poczuciem komfortu najwyższej klasy.

Architektura jakości

Smukła, elegancka wieża o wysokości 140 metrów i 43 kondygnacjach to nowa ikona na mapie stolicy. Projekt wyprzedza trendy, czerpiąc z estetyki współczesnego modernizmu, high-tech i wyrafinowanego minimalizmu, a lekka, przeszklona elewacja harmonizuje z miastem. Zastosowanie najwyższej klasy materiałów w częściach wspólnych, w tym naturalnego kamienia, sufitów lamelowych czy szlachetnych wykładzin, sprawia, że perfekcję i jakość widać tu w każdym detalu.

Holistyczne doświadczenie

Prawdziwy standard premium nie kończy się na architekturze. To również sposób myślenia o jakości doświadczeń, które towarzyszą mieszkańcom każdego dnia. Dlatego Liberty Tower by Cavatina oferuje starannie zaprojek-



towane przestrzenie wspólne jako naturalne przedłużenie apartamentów. Już od wejścia uwagę zwraca reprezentacyjne lobby z całodobową obsługą concierge. Zamiast szukać odpoczynku poza domem, mieszkańcy mogą korzystać z prywatnej strefy wellness & SPA, zrelaksować się podczas masażu lub zadbac o kondycję w nowoczesnej siłowni z widokiem na miasto. Równie precyzyjnie zaplanowano miejsca sprzyjające spotkaniom i spędzaniu czasu, od prywatnej sali kinowej po ekskluzywny Private Lounge.

Przestrzeń, jakiej jeszcze nie było

Ponad 580 apartamentów zaprojektowano tak, by odpowiadały oczekiwaniom najbardziej wymagających mieszkańców. Wysokość wnętrza, sięgająca powyżej 3 metrów, w połączeniu z panoramicznymi przeszkleniami, zapewnia dostęp do światła i widok na panoramę Warszawy. Wybór apartamentu w Liberty Tower by Cavatina to nie decyzja o mieszkaniu, tylko świadomość określonego stylu życia, na który składa się unikatowa architektura doświadczeń. Z kolei bezpośrednie sąsiedztwo Browarów Warszawskich i Fabryki Norblina sprawia, że najlepsze warszawskie koncepty kulinarne, kulturalne i biznesowe pozostają w zasięgu ręki. Grzybowska 54 to wyjątkowy adres i miejsce do życia.

CORDIA

Cordia jest jedną z największych grup deweloperskich i inwestycyjnych na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Europie, z silną i dobrze rozpoznawalną marką obecną w średnim i średnio-wysokim segmencie rynku. Poza Polską Cordia jest obecna na Węgrzech, w Rumunii, Hiszpanii oraz Wielkiej Brytanii. W 2026 roku Cordia Polska obchodzi 15-lecie działalności na krajowym rynku. Od 2011 r. spółka zrealizowała w największych polskich miastach – Warszawie, Krakowie, Poznaniu, Gdańsku i Sopocie – ponad 3 tys. mieszkań. Stabilne zaplecze kapitałowe oraz konsekwentna strategia umożliwiają realizację projektów o zróżnicowanej skali.



HAFFNERA RESIDENCE

Haffnera Residence w Sopocie to inwestycja łącząca wyjątkową, nadmorską lokalizację z wysokim standardem wykończenia. Projekt wyróżnia się elegancją architekturą i butikowymi częściami wspólnymi, oferując komfortowe apartamenty i lokale usługowo-biurowe. Bliskość morza i miejskiej infrastruktury podkreśla jego prestiżowy charakter.

EKOPARK

Od ponad 30 lat EKOPARK realizuje inwestycje, które wyznaczają standardy na rynku mieszkaniowym. Marka stawia na ponadczasową architekturę, wysoką jakość wykonania i rozwiązania, które realnie wpływają na komfort życia. Jej filozofia to świadome projektowanie przestrzeni – z myślą o funkcjonalności, estetyce i długoterminowej wartości. Każda inwestycja to połączenie dopracowanych detali, wysokiego standardu oraz dbałości o otoczenie i jakość wspólnych przestrzeni.



SLOW CITY

Slow City to największa i najbardziej rozpoznawalna inwestycja od EKOPARK – osiedle zaprojektowane jako kompletne miejsce do życia. Centralnym punktem jest park o powierzchni 10 000 m², z zielenią i strefami aktywności dla wszystkich pokoleń. Niska zabudowa, rozbudowane tereny rekreacyjne i funkcjonalne przestrzenie wspólne tworzą harmonijne środowisko sprzyjające odpoczynkowi i codziennemu komfortowi.

GUTENBERGA

JEDYNY TAKI ADRES

Zamieszkać w ikonicznej lokalizacji, przy Towarowej 22 w sercu Warszawy.
Podziwiał panoramę stolicy przez rekordowej wielkości okna.
Ciesz się doskonałą formą, dzięki prywatnej Strefie Fitness i SPA z basenem.
Spotykaj się z przyjaciółmi w pierwszym na świecie
Salonie Literackim Montblanc.



Archicom
COLLECTION
www.gutenberg.pl



To wiarygodny i nowoczesny deweloper realizujący inwestycje mieszkaniowe oraz biurowce. Spółka finansuje projekty ze środków własnych, co zapewnia pełną kontrolę nad procesem realizacji oraz wysoki poziom bezpieczeństwa klientów. Od 2018 r. działa jako silny kapitałowo i niezależny podmiot, stawiający na jakość, wysokie standardy wykonawcze oraz długoterminowy rozwój. W swoich inwestycjach szczególny nacisk kładzie na bliskość natury i zieleni, tworząc przyjazne przestrzenie do życia. W ofercie znajdują się m.in. projekty Tutaj Bunscha w Krakowie, Moja Skawina w Skawinie oraz Apartamenty Dębowa w Łodzi. Epol Holding jest członkiem PZFD.



TUTAJ BUNSCHA

Między naturą a miejskim rytmem. Kameralne osiedle składające się z pięciu budynków, z mieszkaniami od 28 do 76 m², każde z balkonem lub ogródkiem. Wyróżnia je wyjątkowy projekt zieleni z podziałem na strefy: Słońca, Cienia i Rekreacji z siłownią oraz placem zabaw, a także ścieżki spacerowe. To przestrzeń sprzyjająca relaksowi i codziennemu komfortowi. Lokalizacja w Krakowie na Ruczaju zapewnia wygodny dostęp do infrastruktury miejskiej, pracy, edukacji oraz terenów rekreacyjnych.



GH Development od 2018 r. tworzy w Polsce nowoczesne przestrzenie do życia, w których najwyższa jakość wykonania i dbałość o detal stanowią fundament każdego projektu.

Połączenie belgijskiego doświadczenia, lokalnej ekspertyzy oraz potencjału 70-osobowego zespołu, wsparte ponad 100-letnią historią Grupy GH, buduje wiarygodność i stabilność marki.

GH Development realizuje inwestycje mieszkaniowe odpowiadające na zróżnicowane potrzeby Klientów – od funkcjonalnych mieszkań w przystępnych cenach po projekty o podwyższonym standardzie, zlokalizowane w starannie wyselekcjonowanych lokalizacjach. Każda inwestycja powstaje z myślą o jakości, komforcie mieszkańców oraz wysokim standardzie obsługi na każdym etapie realizacji.

ALE!KEN

ale!KEN to wyjątkowa inwestycja mieszkaniowa GH Development, zlokalizowana w bezpośrednim sąsiedztwie stacji metra Metro Imielin. Projekt wyróżnia się ponadczasową architekturą, wysokim standardem wykończenia oraz dbałością o każdy detal. Kameralna forma i starannie wyselekcjonowana lokalizacja tworzą przestrzeń łączącą komfort życia z trwałą wartością inwestycyjną.



MUSEO

Museo to atrakcyjny projekt GH Development zlokalizowany w sercu Gdańska, łączący wysoką jakość wykonania z potencjałem inwestycyjnym. Nowoczesna architektura, funkcjonalne układy mieszkań oraz doskonała lokalizacja zapewniają komfort życia i sprzyjają wzrostowi wartości nieruchomości.



AUGUSTÓWKA *Residence*

MOKOTÓW



Mieszkaj kameralnie w otoczeniu zieleni



OZE - RES



SMART Building



SMOG Free



SMART Home

✉ sprzedaz@apm-development.pl

☎ 693 90 90 60

🌐 augustowka.apm-development.com.pl

APM
DEVELOPMENT

IB GRUPA INTER-BUD

Grupa INTER-BUD to polska prywatna grupa inwestycyjno-budowlana z ponad 35-letnim doświadczeniem na rynku krakowskim. Skupia kilkanaście wyspecjalizowanych spółek, realizując kompleksowo inwestycje mieszkaniowe i komercyjne – od koncepcji i projektowania, po generalne wykonawstwo. Firma należy do grona czołowych deweloperów w Polsce, konsekwentnie budując swoją pozycję dzięki wysokiej jakości realizacji, dbałości o architekturę oraz tworzeniu nowoczesnych, funkcjonalnych przestrzeni do życia i pracy.



WIŚLANE TARASY 2.0

Wiślane Tarasy 2.0 to flagowa inwestycja Grupy, nagrodzona w międzynarodowym konkursie European Property Awards. Zlokalizowana nad Wisłą, w centrum Krakowa, łączy nowoczesną architekturę z zielenią i rozbudowaną infrastrukturą. Na terenie osiedla powstały wyjątkowe strefy relaksu i rekreacji, w tym tężnia solankowa, efektowna fontanna z wertykalnymi, zielonymi ścianami porośniętymi żywą roślinnością oraz starannie zaprojektowane dziedzińce z bogatą zielenią i elementami małej architektury. Całość tworzy spójne, wysokiej jakości środowisko do życia, sprzyjające odpoczynkowi i codziennemu komfortowi.

MONTING DEVELOPMENT

Monting Development jest polską spółką deweloperską działającą na rynkach Warszawy i Trójmiasta. Spółka prowadzi działalność w pełnym cyklu inwestycyjnym, obejmującym przygotowanie projektów, pozyskanie gruntów, finansowanie, realizację oraz sprzedaż inwestycji mieszkaniowych.

W realizowanych projektach Monting Development stosuje rozwiązania materiałowe i technologiczne dobrane pod kątem trwałości, funkcjonalności oraz efektywności eksploatacyjnej, z uwzględnieniem aspektów środowiskowych. Spółka przywiązuje wagę do jakości architektury i relacji inwestycji z otoczeniem, traktując kontekst urbanistyczny jako jeden z elementów długoterminowej wartości projektów.



CHŁODNA 35

Flagowym projektem w portfolio jest Chłodna 35, butikowy projekt w centrum Warszawy – który jest wyrazem tego, jak firma rozumie nowoczesny luksus: dyskretny, dopracowany, oparty na jakości i realnej funkcji. Monting Development odpowiada także za rewitalizację otoczenia inwestycji – odtworzenie historycznego bruku, nowe nasadzenia i uporządkowaną zielenią. Dzięki temu Chłodna uzyska charakter eleganckiej, harmonijnej ulicy, która łączy historię i nowoczesność w najbardziej szlachetnym wydaniu.



MIASTO POLSKICH
MISTRZÓW OLIMPIJSKICH

PROFBUD



ZAMIESZKAJ WŚRÓD MISTRZÓW



Inwestycja kwalifikuje się do **ekokredytu** z niższym oprocentowaniem, co daje realne oszczędności.



W dzielnicy „**Paryż**” zaplanowano m.in. strefę kalisteniczną i ściankę wspinaczkową.



Malownicza przestrzeń **pełna roślinności** i naturalnych zakątków, stworzona z myślą o spacerach i bliskości z naturą.



100 m od Ursynowa. W pobliżu PKP Warszawa Jeziorki - kolejką w 15 minut dojedziesz do Alei Jerozolimskich.

BIURO SPRZEDAŻY:
ul. Kościelna 1, Mysiadło

tel. 605 606 606
www.profbud.pl


MUNIAK
development

Muniak Development to spółka należąca do Grupy Muniak, obecnej na rynku od ponad 30 lat i realizującej projekty w Polsce oraz za granicą. Firma rozwija działalność deweloperską w oparciu o doświadczenie zdobyte jako generalny wykonawca, co przekłada się na wysoką jakość realizacji oraz kontrolę nad każdym etapem inwestycji. W swoim podejściu koncentruje się na funkcjonalności, trwałości i komforcie użytkownika, odpowiadając na realne potrzeby mieszkańców oraz zmieniające się oczekiwania rynku.



INVERSO

Inverso to kameralna inwestycja w warszawskim Ursusie, oparta na niskiej zabudowie, oferująca mieszkania o zróżnicowanych układach, z balkonami i ogródkami na parterze. Niewielka skala zabudowy sprzyja prywatności, a lokalizacja zapewnia wygodny dostęp do rozwijającej się infrastruktury miejskiej i komunikacji.

NICKEL DEVELOPMENT

NICKEL Development działa na polskim rynku już od 28 lat. W swoim portfolio posiada 38 zrealizowanych inwestycji zlokalizowanych w Poznaniu, Wielkopolsce, Warszawie, w górach i nad morzem. Poprzez swoje realizacje kształtuje przestrzeń, które realnie wpływają na samopoczucie i jakość życia swoich mieszkańców. Współpracując z najlepszymi biurami architektonicznymi tworzy zapadające w pamięć budynki powstające w imię idei zrównoważonego budownictwa. Inwestycje NICKEL Development to starannie dobrane lokalizacje sprawiające, że architektura harmonijnie wtapia się w zastaną tkankę miejską oraz koresponduje z otaczającą ją przyrodą.

WARZELNIA



NICKEL Development dostraja się do rytmu życia swoich Klientów, stale poszerzając zakres swoich usług. Klientom oferuje kompleksową obsługę od „A do Z” wykraczającą poza standardową sprzedaż mieszkań. Klienci mogą skorzystać z bezpłatnej usługi doradztwa kredytowego, zaprojektowania i wykończenia mieszkania „pod klucz” oraz szeregu udogodnień, takich jak: smart home, ładowanie e-pojazdów, przestrzeń wspólna dla mieszkańców, siłownie zewnętrzne czy place zabaw, a także zarządzanie najmem i administrowanie nieruchomościami.

W swoich projektach szczególnie dba o funkcjonalność i design części wspólnych, wprowadzając sztukę jako formę komunikacji i dialogu z mieszkańcami.

ale! **KEN**

ale!KEN łączy rytm Warszawy z naturą.

Ursynów. Bezpośrednio przy stacji metra Imielin.



+48 572 836 056
+48 572 634 450
aleken.pl



NOHO™

INVESTMENT

NOHO Investment realizuje najbardziej prestiżowe inwestycje apartamentowe w Polsce, wyznaczając standard jakości i doświadczenia na rynku nieruchomości. Projekty marki powstają w odpowiedzi na zmieniające się potrzeby współczesnych klientów – łączą architekturę, design i funkcjonalność z realnym komfortem codziennego życia.

Każda inwestycja NOHO to spójnie zaprojektowana całość, w której znaczenie ma nie tylko sama przestrzeń, ale również jej kontekst – usługi, relacje i sposób, w jaki mieszkańcy z niej korzystają.

W ramach idei NOHO Premium Lifestyle marka oferuje coś więcej niż apartamenty – tworzy miejsca, które podnoszą jakość życia i definiują nowy punkt odniesienia dla współczesnego apartamentu.



NOHO ONE | WARSZAWA

NOHO ONE to najbardziej prestiżowa inwestycja apartamentowa w Polsce, definiująca segment premium. Ponadczasowa architektura łączy się tu ze stylem życia tworzonym z myślą o najbardziej wymagających. NOHO ONE wyznacza standard, który wyprzedza rynek, oferując luksus, jakiego w Polsce dotąd nie było – ze sztuką, zielenią i dedykowaną mieszkańcom Strefą Lifestyle.

PROFBUD

PROFBUD to firma deweloperska, która stawia na najwyższą jakość mieszkań i tworzenie społeczności. W ciągu ponad 16 lat działalności Spółka zrealizowała wiele jakościowych projektów w atrakcyjnych lokalizacjach. PROFBUD jako pierwszy deweloper mieszkaniowy w Polsce, zbudował i uruchomił własną farmę wiatrową o mocy 14,8 MW, która w przyszłości będzie zasilala zieloną energią własne projekty deweloperskie. W 2026 r. PROFBUD zadebiutował w segmencie premium inwestycją MURANO na warszawskim Muranowie – projektem inspirowanym ideą dobrostanu, równowagi i długowieczności, w którym architektura i zastosowane rozwiązania sprzyjają codziennemu zdrowiu mieszkańców.



MIASTO POLSKICH MISTRZÓW OLIMPIJSKICH

Miasto Polskich Mistrzów Olimpijskich, flagowa inwestycja PROFBUD, powstaje w bezpośrednim sąsiedztwie warszawskiego Ursynowa, 2 km od Lasu Kabackiego. Parterem biznesowym i merytorycznym inwestycji jest Robert Lewandowski. To miejsce w którym, obok wybitnych olimpijczyków, może zamieszkać każdy, kto chce prowadzić aktywne i świadome życie w duchu olimpijskich wartości.

MUNIAK DEVELOPMENT

Doświadczenie budowlane w służbie nowoczesnego mieszkalnictwa

Na dynamicznie zmieniającym się rynku nieruchomości coraz większe znaczenie ma nie tylko atrakcyjna oferta, ale również jakość realizacji i przewidywalność całego procesu inwestycyjnego. Na tych fundamentach swoją działalność opiera Muniak Development – spółka należąca do Grupy Muniak, obecnej na rynku budowlanym od ponad 30 lat.

Doświadczenie zdobyte jako generalny wykonawca przekłada się na sposób prowadzenia inwestycji mieszkaniowych. Kontrola nad każdym etapem realizacji – od projektu po oddanie budynku – pozwala tworzyć przestrzenie dopracowane pod względem estetyki, funkcjonalności, trwałości oraz komfortu użytkowania.

Jednym z przykładów takiego podejścia jest Osiedle Stasinek na warszawskiej Białołęce – inwestycja obejmująca nowoczesne domy w zabudowie bliźniaczej, której realizacja została już zakończona. Lokalizacja zapewnia równowagę pomiędzy dostępem do miasta a spokojem codziennego życia w otoczeniu zieleni. Projekt wyposażono w rozwiązania zwiększające komfort mieszkańców, takie jak ogrzewanie podłogowe, pompy ciepła oraz system rekuperacji, co podkreśla jego nowoczesny charakter.

Z kolei Inverso w warszawskim Ursusie, będące obecnie w trakcie realizacji, odpowiada na potrzeby osób poszukujących mieszkań w dobrze skomunikowanej części miasta. Kameralna, niska zabudowa sprzyja poczuciu prywatności, a przemyślane układy mieszkań pozwalają dopasować ofertę do różnych stylów



Inverso



Stasinek

życia. Atutem inwestycji jest również rozwijająca się okolica, łącząca miejski charakter z wygodą codziennego funkcjonowania.

Łącząc 30-letnie doświadczenie wykonawcze z modelem forward-thinking, Muniak Development wdraża technologie podnoszące komfort codziennego życia. Implementując rozwiązania jutra już dziś, spółka wyznacza standardy budownictwa, w którym funkcjonalność i dbałość o detale tworzą fundament nowoczesnego stylu życia na lata.

materiał partnera



Resi Capital by Cavatina, marka należąca do Cavatina Group, specjalizuje się w realizacji prestiżowych inwestycji w kluczowych lokalizacjach największych miast w Polsce. Projekty spółki wyróżniają się dbałością o detal, ponadstandardową jakością oraz architekturą, która nadaje miejscom nową tożsamość. Funkcjonując na rynku od ponad 4 lat, marka wyprzedza pod względem skali działalności konkurentów z kilkunoletnim stażem, co jednoznacznie ugruntowuje jej wiodącą pozycję w polskiej branży deweloperskiej.



LIBERTY TOWER

Liberty Tower, flagowy projekt Resi Capital, to inwestycja klasy premium powstająca przy ul. Grzybowskiej 54, w jednym z najbardziej prestiżowych punktów biznesowego serca Warszawy. Smukła wieża o wysokości 140 metrów i 43 kondygnacjach została zaprojektowana jako odpowiedź na oczekiwania najbardziej wymagających klientów. W budynku zaplanowano 587 apartamentów, a także przestrzenie wspólne, podnoszące standard inwestycji. Liberty Tower to miejsce, w którym architektura, komfort i uniikatowe doświadczenia definiują współczesny luksus.

ROBYG

ROBYG to deweloper o ugruntowanej pozycji, który aktywnie inwestuje w największych aglomeracjach w Polsce. Osiedla mieszkaniowe ROBYG wyróżniają się przemyślanym, funkcjonalnym i całościowym podejściem do aranżacji terenu, posiadają również rozwiązania ekologiczne przyczyniając się tym samym do ochrony środowiska. Jako pierwszy deweloper w Polsce firma zaoferowała w standardzie system Smart House, który umożliwia oszczędności na rachunkach nawet o 30 proc. Od ponad 25 lat deweloper zmienia polską architekturę, kształtując trendy w branży mieszkaniowej. ROBYG to 6 aglomeracji w Polsce: Warszawa, Trójmiasto, Wrocław, Poznań, Łódź i Kraków. To także 25 lat doświadczenia, ponad 100.000 zadowolonych klientów i ponad 37.000 sprzedanych lokali.



RYTM MOKOTOWA

Jedna z ciekawszych inwestycji ROBYG – Rytm Mokotowa – usytuowana jest w malowniczym zakątku Mokotowa, u zbiegu ulic Antoniewskiej i Piramowicza. W ramach projektu wybudowane zostanie nowoczesne, otoczone zielenią, osiedle w wysokim standardzie, z wieloma udogodnieniami i innowacjami wspierającymi ochronę środowiska. Jego wyróżnikiem będzie indywidualnie zaprojektowany mural wykonany farbami antysmogowymi. Na osiedlu nie zabraknie stacji ładowania samochodów elektrycznych i stojaków na rowery. Do dyspozycji mieszkańców będą również strefa fitness, pokój jogi, place zabaw dla dzieci i klub malucha.



SECOND HOME



FIRST-CLASS LIFESTYLE



HAFFNERA
RESIDENCE

www.haffnera-residence.pl

by CORDIA

CORDIA



Victoria Dom to deweloper z 28-letnim doświadczeniem. Posiada rozbudowany bank ziemi i systematycznie wprowadza do oferty kolejne inwestycje. W Polsce realizuje projekty na terenie Warszawy, Krakowa i Trójmiasta. Spółka rozwija także działalność w Niemczech prowadząc inwestycje w Berlinie i Lipsku. Deweloper prowadzi obecnie 10 inwestycji w Warszawie, Krakowie i Gdyni. W ofercie ma ok 500 gotowych mieszkań. Victoria Dom jest członkiem Polskiego Związku Firm Deweloperskich, ma certyfikat dewelopera poświadczający wiarygodność i fachowość usług. Spółka była wielokrotnie nagradzana, m.in. projekt Miasteczka Nova Ochota został wyróżniony „Residential Project of the Year” w prestiżowym konkursie GRI Awards Europe.



MIASTECZKO JULIANÓW

Miasteczko Julianów to kameralne osiedle o nowoczesnej architekturze w naturalnych barwach z elementami drewna, które nadają jej elegancki, ponadczasowy charakter. Niewątpliwym atutem jest lokalizacja – w ścisłym centrum Piaseczno, przy ul. Urbanistów, z doskonałym dostępem do komunikacji, sklepów, terenów rekreacyjnych oraz planowanej szkoły. Mieszkańcy mają do dyspozycji garaż podziemny, komórki lokatorskie, miejsca postojowe, stojaki rowerowe, a także plac zabaw i zieloną przestrzeń wspólną. Pierwszy etap obejmuje trzy 3-piętrowe budynki z mieszkaniami od 26 do 90 m², każde z balkonem, tarasem lub ogródkiem.

W majowym numerze magazynu Home&Market opublikujemy listę firm nagrodzonych w plebiscycie:



- **Srebrny parasol 2026**
dla najlepszych firm ubezpieczeniowych,
- **Prosperita 2026**
dla najlepszych firm leasingowych
- **Róża bez kolców 2026**
dla najlepszych banków.

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

Lira House

ROBYG



Łódź, ul. Pomorska 108

NOWOŚĆ W ŁODZI

Zainwestuj w najlepszą lokalizację

mieszkania **10 minut** od ul. Piotrkowskiej

Sprawdź więcej na: robyg.pl/lodz

Przedstawione materiały graficzne mają charakter jedynie informacyjny, nie mogą być traktowane jako ostateczne projekty realizacyjne.

NIERUCHOMOŚCI PREMIUM W EUROPIE

Między wzrostem a bezpieczeństwem inwestycji

Współpracując z klientami rozważającymi zakup nieruchomości zarówno w Polsce, jak i za granicą, obserwuję, jak zmienia się zainteresowanie segmentem premium na różnych rynkach europejskich. W tych rozmowach często pojawiają się Polska, Hiszpania i Portugalia, choć każdy z tych rynków pełni inną rolę i przyciąga odmiennych nabywców.



KAROLINA MACHURA
Home in Portugal

Segment mieszkaniowy premium rozwija się obecnie we wszystkich trzech krajach, jednak znajdują się one na różnych etapach dojrzałości i opierają się na odmiennych strukturach popytu. Wyraźnie widać dziś nie tylko sam wzrost, ale także zmianę w definiowaniu „premium”. Coraz częściej nie chodzi już wyłącznie o cenę czy lokalizację, lecz o szersze połączenie jakości, efektywności energetycznej, funkcjonalności w długim okresie, bezpieczeństwa prawnego i geopolitycznego oraz ogólnej jakości życia.

W obecnym otoczeniu geopolitycznym, kształtowanym przez napięcia regionalne, zmienność rynków energii oraz rosnącą niepewność regulacyjną, bezpieczeństwo i przewidywalność stały się kluczowymi kryteriami decyzji inwestycyjnych. Kupujący znacznie uważniej analizują dziś, gdzie lokują kapitał – nie tylko pod kątem prestiżu, ale także stabilności systemu prawnego, funkcjonowania w ramach Unii Europejskiej oraz ekspozycji na ryzyka zewnętrzne.

W efekcie nieruchomości na stabilnych, dobrze uregulowanych rynkach europejskich są coraz częściej postrzegane nie tylko jako element stylu życia, lecz także jako forma długoterminowej ochrony kapitału – szczególnie w zestawieniu z bardziej odległymi lub mniej przewidywalnymi kierunkami inwestycyjnymi.

Polska

W Polsce segment premium wciąż znajduje się na stosunkowo

wczesnym, choć dynamicznym etapie rozwoju. Jak wynika z danych Business Insider Polska, aktywa finansowe gospodarstw domowych przekroczyły 3,8 bln zł w trzecim kwartale 2025 r., co przekłada się na rosnący popyt na nieruchomości o wyższej wartości – zwykle od około 2 mln zł



wzwyż. Jednocześnie oferty premium stanowią około 3,6 proc. całej podaży mieszkaniowej, co pokazuje, że segment ten jest już wyraźnie obecny, ale nadal się rozwija. Popyt pochodzi przede wszystkim od krajowych nabywców i koncentruje się w największych miastach, z wyraźną dominacją Warszawy. W 2026 r. rynek wchodzi w fazę stabilizacji – procesy decyzyjne się wydłużają, rośnie znaczenie negocjacji oraz wrażliwość na czynniki regulacyjne i kosztowe.

Hiszpania

Hiszpania to rynek premium dojrzały i ugruntowany, z silnym udziałem kapitału zagranicznego. Popyt wspierany jest przez ograniczoną podaż oraz stałe zainteresowanie inwestorów z zagranicy, szczególnie w lokalizacjach takich jak Madryt czy Costa del Sol. Prognozy rynkowe wskazują na dalszy wzrost cen – zazwyczaj w przedziale 4–8 proc. rocz-

nie w najlepszych lokalizacjach, a w wybranych mikro-rynkach nawet do około 10 proc. Jednocześnie rynek staje się coraz bardziej regulowany, zwłaszcza w obszarze najmu krótkoterminowego, co stopniowo zmienia strategię inwestycyjne.

Portugalia

Portugalię można określić jako rynek łączący elementy dojrzałości z dalszym potencjałem wzrostu. Według danych JLL (Jones Lang LaSalle) liczba nowych inwestycji mieszkaniowych w Lizbonie wzrosła o około 36 proc. na początku 2025 r. względem średniej z 2024 r., a nowa zabudowa stanowi ponad 80 proc. całego pipeline'u. Z kolei CBRE (Coldwell Banker Richard Ellis) szacuje, że cały rynek nieruchomości w Portugalii może wzrosnąć o około 8 proc. rok do roku, osiągając wartość inwestycji na poziomie 2,5 mld euro w 2025 r. Dodatkowym czynnikiem coraz

W POLSCE SEGMENT PREMIUM WCIĄŻ ZNAJDUJE SIĘ NA STOSUNKOWO WCZESNYM, CHOĆ DYNAMICZNYM ETAPIE ROZWOJU.

częściej wskazywanym przez kupujących jest silny nacisk na budownictwo energooszczędne i zrównoważone, często dostępne w porównywalnych przedziałach cenowych jak w innych krajach Europy Południowej. W połączeniu ze stosunkowo stabilnym otoczeniem regulacyjnym – w tym brakiem systemowych problemów, takich jak nielegalne zajmowanie nieruchomości, obecnych na niektórych rynkach



– wzmacnia to postrzeganie Portugalii jako kierunku przewidywalnego i bezpiecznego w długim horyzoncie inwestycyjnym.

W perspektywie 2026 r. wzrost na rynku portugalskim powinien się utrzymać, choć w bardziej umiarkowanym tempie – zazwyczaj w przedziale 2–4 proc. w większości segmentów – co odzwierciedla przejście do bardziej zrównoważonej i dojrzałej fazy rozwoju.

Jednym z istotnych trendów w Portugalii jest stopniowa dywersyfikacja segmentu premium poza tradycyjne lokalizacje, takie jak Lizbona i Algarve. Rosnące zainteresowanie dotyczy mniej nasyconych obszarów – mniejszych miejscowości nadmorskich, regionów interioru czy wysp, takich jak Madera – co wpisuje się w szerszy trend poszukiwania jakości życia, przestrzeni i mniejszej gęstości zabudowy.

Kluczowe różnice

Jedną z kluczowych różnic między tymi rynkami jest struktura popytu. W Polsce segment premium nadal w dużej mierze opiera się na popycie krajowym. Hiszpania od lat pozostaje rynkiem międzynarodowym z silnym napływem kapitału zagranicznego. Portugalia zajmuje pozycję bardziej zrównoważoną – popyt pochodzi zarówno od lokalnych nabywców, powracających emigrantów, jak i klientów międzynarodowych, w tym rosnącej grupy Polaków rozważających zakup nieruchomości zarówno inwestycyjnie, jak i na własne potrzeby.

Jednocześnie wszystkie trzy rynki mierzą się z wyzwaniem

strukturalnymi. Zmiany regulacyjne, w tym podatkowe oraz związane z polityką mieszkaniową, zyskują na znaczeniu w Portugalii i Hiszpanii. W Portugalii stopniowe wygaszanie niektórych programów zachęt, takich jak elementy programu Golden Visa, jest częścią szerszego procesu stabilizacji rynku i poprawy dostępności mieszkań. W Hiszpanii zaostrzenie regulacji doty-

szych trendów. Ograniczona podaż w najlepszych lokalizacjach nadal wspiera długoterminową wartość nieruchomości, a niepewność gospodarcza wzmacnia ich rolę jako narzędzia ochrony kapitału. Jednocześnie coraz większą wagę przywiązuje się do aspektów operacyjnych – w tym efektywności energetycznej i kosztów utrzymania.

Trendy

W tym kontekście rośnie znaczenie parametrów energetycznych. Nowe inwestycje w Europie Południowej coraz częściej osiągną najwyższe klasy energetyczne (A lub A+), a w połączeniu z relatywnie niższymi kosztami energii przekłada się to na bardziej przewidywalne, a czasem także niższe koszty eksploatacji w długim okresie. Dla osób planujących dłuższy pobyt lub częściami relokację jest to coraz istotniejszy czynnik.

W kolejnych latach segment premium w Europie będzie najprawdopodobniej ewoluował w kierunku większej selektywności i jakości. W Polsce rynek będzie się stabilizował po okresie dynamicznego wzrostu. Hiszpania pozostanie ważnym punktem odniesienia dla międzynarodowego rynku nieruchomości premium, choć pod coraz silniejszym wpływem regulacji. Portugalia natomiast stopniowo umacnia swoją pozycję jako stabilny i coraz szerzej rozpoznawalny kierunek inwestycyjny, łączący umiarkowany, ale stabilny wzrost z relatywnie zrównoważonymi fundamentami oraz rosnącą dywersyfikacją lokalizacji.

W KOLEJNYCH LATACH SEGMENT PREMIUM W EUROPIE BĘDZIE NAJPRAWDOPODOBNIJ EWOLUOWAŁ W KIERUNKU WIĘKSZEJ SELEKTYWNOŚCI I JAKOŚCI.

czących najmu krótkoterminowego już dziś wpływa na część strategii inwestycyjnych.

Poza regulacjami rośnie także znaczenie czynników środowiskowych i kosztowych. Ryzyka klimatyczne, koszty budowy oraz niedobory siły roboczej coraz wyraźniej wpływają na harmonogramy inwestycji i poziom cen w Europie Południowej. W Polsce z kolei rosnąca złożoność regulacyjna i presja kosztowa prowadzą do bardziej ostrożnego i selektywnego podejścia po stronie kupujących.

Z perspektywy nabywców na znaczeniu zyskuje kilka szer-



WARZELNIA
MAJAKOWSKIEGO 309, POZNAŃ

ZOBACZ WIĘCEJ:
WWW.WARZELNIA.COM



PERFEKCYJNIE WYWARZONA.

II etap kompleksu apartamentowo – parkowego Warzelnia, najbardziej prestiżowej inwestycji NICKEL Development, nie próbuje konkurować z czasem – pozwala mu współistnieć łącząc kunszt dawnych mistrzów budownictwa z XXI-wieczną wizją architekta.

Odnowione mury Browaru Mycielskich wzbogacone stalowymi detalami i szkłem, przypominają o epoce, gdy architektura była zarówno funkcją, jak i manifestem.

Powstające obok północne skrzydło stanowi kontynuację tej opowieści, zacierając granice między zabytkową narracją, a nowoczesną estetyką.

SYGNATURA UNIKALNOŚCI.

Dzięki starannej rewitalizacji, oryginalne elementy – monumentalne sklepienia kolebkowe, historyczne kadzie warzelne sięgające 6,5 metra wysokości i stalowe podpory o misternych zdobieniach – stają się nie tylko świadkami przeszłości, ale i częścią unikalnych apartamentów.

GDZIE CISZA MA GŁOS.

Centrum Poznania pulsuje zgiełkiem zaledwie kilka kilometrów stąd, lecz otaczająca Warzelnię bujna przyroda Doliny rzeki Cybiny przynosi w zupełnie inną rzeczywistość.

Tutejszy starodrzew i Staw Browarny pamiętają parowe maszyny i dźwięk rzemieślniczej pracy. Dziś oferują luksus, który naprawdę ma znaczenie: ciszę, zieleń i spokój.



SALON SPRZEDAŻY & SHOWROOM
UL. GRUNWALDZKA 182, POZNAŃ

+48 506 175 176

SPRZEDAZ@NICKEL.COM.PL

NICKEL
DEVELOPMENT

➔ Nowa hierarchia potrzeb na rynku mieszkaniowym

Metraż, standard, lokalizacja

Rok 2026 przyniósł wyraźne przewartościowanie priorytetów Polaków poszukujących własnego „M”. Po latach gonitwy za metrażem, rynek wszedł w fazę dojrzałego pragmatyzmu. Dziś decyzja o zakupie to skomplikowane równanie, w którym funkcjonalność wygrywa z powierzchnią, a ekologia z prestiżem. Jakie trendy i nowe standardy dominują w wyborach nabywców w 2026 r.?

PIOTR KRAWIEC,
strateg, przedsiębiorca i business
angel, Head of Praktycy.com

Dane z początku 2026 r. potwierdzają, że przestaliśmy kupować „puste metry”, a zaczęliśmy szukać konkretnych funkcji. Dominującym trendem stał się tzw. smart-sizing. Największą popularnością cieszą się mieszkania o powierzchni 40–60 mkw., ale o układzie, który jeszcze kilka lat temu rezerwowano dla znacznie większych metraży. Kluczem jest dodatkowy pokój do pracy. W dobie utrwalonego modelu pracy hybrydowej, domowe biuro jest traktowane jako niezbędny standard, a nie luksus. Nabywcy szukają projektów modularnych, które pozwalają na łatwą reorganizację przestrzeni – to dla nich

ważniejsze niż reprezentacyjny, ale mało ustawny salon.

- **Pokój do pracy jako standard:** Praca hybrydowa na stałe wpisała się w polski krajobraz. Nabywcy szukają mieszkań 3-pokojowych na metrażu dawnych „dwójek”. Kluczem jest dodatkowy, nawet niewielki pokój (ok. 8–10 mkw.), który może służyć jako domowe biuro.

- **Modularność:** W 2026 r. klienci doceniają projekty, które pozwalają na łatwą zmianę układu – np. wydzielenie aneksu kuchennego lub połączenie pokoi, gdy zmieni się struktura rodziny.

Standard energetyczny jako polisa ubezpieczeniowa

W 2026 roku standard techniczny zyskał bardzo pragmatyczny wymiar. Wysokie ceny energii sprawiły, że nabywcy nie pytają już tylko o standard wykończenia

klatki schodowej, ale o standard energetyczny.

Przy obecnych kosztach eksploatacji, rozwiązania takie jak pompy ciepła, fotowoltaika zintegrowana z budynkiem czy systemy odzysku ciepła są dla klienta formą ubezpieczenia kredytu.

Nabywca traktuje te technologie jako polisę przed rosnącymi czynszami. Jeśli deweloper nie komunikuje realnych oszczędności, jakie przyniesie osiedle w perspektywie dekady, oddaje pole konkurencji. Równoległe, ze względu na deficyt ekip remontowych, rekordy popularności biją oferty wykończenia „pod klucz”. Klient chce wejść do gotowego, energooszczędnego mieszkania, unikając stresu związanego z samodzielnym zarządzaniem placem budowy.

- **Efektywność kosztowa:** Rozwiązania takie jak pompy ciepła,



fotowoltaika na dachach bloków czy systemy odzysku wody szarej przestały być domeną segmentu premium. W 2026 r. to standard oczekiwany przez klasę średnią, która chce minimalizować przyszłe koszty eksploatacji.

- Awersja do remontów: Rosnące koszty robocizny i deficyt fa-

**KLUCZOWYM CZYNNIKIEM
STABILIZUJĄCYM
WARTOŚĆ
NIERUCHOMOŚCI
POZOSTAJE BLISKOŚĆ
SZYBKICH WĘZŁÓW
KOMUNIKACYJNYCH
(METRO, KOLEJ
PODMIEJSKA).**

chowców sprawiły, że rekordy popularności biją mieszkania wykończone „pod klucz”. Nabywca w 2026 r. woli doliczyć koszt wykończenia do kredytu hipotecznego, niż samodzielnie zarządzać procesem remontowym.

- Biophilic design: Wewnątrz mieszkań królują naturalne materiały (drewno, kamień, glina) oraz kolory ziemi (beże, oliwka, terakota). Dom ma być azylem dającym spokój i wyciszenie.

Lokalizacja, lokalizacja, lokalizacja? Dystans do centrum mierzony w kilometrach stracił na znaczeniu na rzecz tzw. „indeksu spacerowego”. Model tzw. miasta 15-minutowego stał się realnym kryterium wyboru. Nabywcy coraz częściej wybierają dzielnice oddalone od rdzenia metropolii, o ile oferują one pełną infrastrukturę w zasięgu ręki: od żłobka

i paczkomatu, po tereny zielone i lokalne usługi.

Kluczowym czynnikiem stabilizującym wartość nieruchomości pozostaje bliskość szybkich węzłów komunikacyjnych (metro, kolej podmiejska), co pozwala na sprawny dojazd do biura w te dni, gdy praca zdalna nie jest możliwa. Obserwujemy również dalszy odpływ młodych rodzin do miast satelitarnych, które oferują wyższy standard życia za cenę metra kwadratowego niższą o 20–30 proc. względem centrów aglomeracji.

- Lokalność ponad prestiż: Nabywcy coraz częściej wybierają dzielnice oddalone od centrum, ale oferujące pełną infrastrukturę: szkoły, żłobki, parki i lokalne centra handlowe w zasięgu spaceru.

- Węzły komunikacyjne: Bliskość stacji metra, tramwaju czy szyb-



kiej kolei miejskiej jest wciąż najsilniejszym czynnikiem utrzymującym wartość nieruchomości w czasie.

- **Miasta satelity:** Ze względu na stabilizację cen w metropoliach na wysokim poziomie (powyżej 14–16 tys. zł/mkw.), obserwujemy dalszy odpływ młodych rodzin do miast satelitarnych, które oferują wyższy standard życia za niższą cenę, pod warunkiem dobrego połączenia kolejowego z aglomeracją.

Nowy standard

Wyniki badań przeprowadzonych przez TrustMate.io (listopad 2025 r.) rzucają nowe światło na to, co Polacy uznają za „nowy standard” w deweloperce. Okazuje się, że pojęcie to przestało dotyczyć wyłącznie materiałów wykończeniowych. Aż 76 proc. badanych oczekuje od deweloperów procesów zakupowych i komunikacyjnych tożsamyh z tymi, które oferują czołowe platformy handlowe online.

Współczesny klient jest niecierpliwy i analityczny. Transpa-

rentność ceny, cyfrowy obieg dokumentów oraz dostęp do informacji „tu i teraz” to fundamenty wiarygodności w 2026 r. Dane rynkowe potwierdzają: dla ponad 32 proc. nabywców kluczowym czynnikiem decyzyjnym jest obecnie dostęp do systemu zweryfikowanych opinii innych klientów. W świecie zdomino-

DEWELOPERZY, KTÓRZY ZROZUMIEJĄ, ŻE ICH KONKURENCJĄ W ZAKRESIE JAKOŚCI OBSŁUGI NIE JEST TYLKO FIRMA BUDUJĄCA OSIEDLE OBOK, ALE STANDARDY WYZNACZANE PRZEZ LIDERÓW HANDLU ONLINE, ZYSKAJĄ OGROMNĄ PRZEWAGĘ.

wanym przez algorytmy, autentyczny „dowód społeczny” (Social Proof) staje się nową walutą zaufania. Co istotne, trend ten jest międzypokoleniowy – nawet w grupie seniorów (65-74 lata) blisko połowa osób uznaje transparentne recenzje za kluczowy element oceny dewelopera.

Rynek deweloperski w Polsce dojrzał. Nabywca w 2026 r. jest wymagający i wyedukowany. Szuka mieszkań ekonomicznych w utrzymaniu, funkcjonalnych i zlokalizowanych w żywej tkance miejskiej.

Deweloperzy, którzy rozumieją, że ich konkurencją w zakresie jakości obsługi nie jest tylko firma budująca osiedle obok, ale standardy wyznaczane przez liderów handlu online, zyskają ogromną przewagę. Budowanie to dziś za mało – czas zacząć zarządzać doświadczeniem klienta. W dobie stabilizacji cen, to właśnie ta „miękką” przewagą w standardzie obsługi i „twardą” funkcjonalność projektu decydują o rynkowym sukcesie.



Ogólnopolski
Deweloper

Twoje
miejsce

Nasza
pasja

8

największych
aglomeracji

36 tys.

sprzedanych
mieszkań

2 mln

mkw. łącznej powierzchni
sprzedanych mieszkań

Investujemy w Twój komfort

atal.pl

Miasteczko Julianów od Victorii Dom

Spokojniej, wygodniej, bliżej natury

Coraz więcej osób decyduje się dziś na życie poza ścisłym centrum dużego miasta. To wyraźny trend, który w ostatnich latach tylko przyspieszył – szczególnie w aglomeracji warszawskiej.



EWA RATHE-GŁOWACKA
dyrektor marketingu Victoria Dom

Podmiejskie lokalizacje przyciągają nie tylko niższymi cenami mieszkań, ale przede wszystkim jakością życia, która dla wielu staje się kluczowym kryterium wyboru.

Życie poza miastem to przede wszystkim przestrzeń – zarówno ta w najbliższym otoczeniu, jak i we własnym mieszkaniu. Większe metraże, dostęp do ogródka, tarasu czy balkonu, a także mniejsza gęstość zabudowy sprawiają, że codzienność staje się bardziej komfortowa. Nie bez znaczenia jest również bliskość natury – terenów zielonych, lasów czy parków – które sprzyjają aktywnemu wypoczynkowi i pozwalają złapać oddech po intensywnym dniu.

Obserwujemy, że klienci coraz częściej szukają równowagi między dynamiką miasta a spokojem codziennego życia. Lokalizacje podmiejskie odpowiadają na te potrzeby, oferując większą przestrzeń

i kontakt z naturą, bez konieczności rezygnowania z wygody.

Dobrym przykładem inwestycji wpisującej się w ten trend jest Miasteczko Julianów zlokalizowane w pobliżu podwarszawskiego Piaseczna. To kameralne osiedle zaprojektowane z myślą o codziennym komforcie mieszkańców. Niska, 3-kondygnacyjna zabudowa oraz zastosowanie naturalnych materiałów i stonowanych kolorów tworzą przyjazną, harmonijną przestrzeń do życia.

W ofercie znajdują się mieszkania o zróżnicowanych metrażach – od kompaktowych lokali po większe, rodzinne układy. Każde z nich posiada balkon, taras lub ogródek. To szczególnie istotne dla osób, które chcą mieć namiastkę domu, nie rezygnując z wygody mieszkania w nowoczesnym budownictwie. Projektując takie inwestycje jak Miasteczko Julianów, stawiamy na funkcjonalność i jakość przestrzeni wspólnych. Ważne jest dla nas, aby mieszkańcy mieli dostęp nie tylko do komfortowych mieszkań, ale również do zieleni, miejsc rekreacji i infrastruktury ułatwiającej codzienne życie.

Osiedle zostało uhonorowane Certyfikatem Inwestycja Przyjazna

Rodzinie, co potwierdza jego prze-myślany, przyjazny charakter. Na terenie inwestycji przewidziano m.in. garaż podziemny, ogólnodostępne miejsca postojowe, komórki lokatorskie, wózkównie oraz stojaki rowerowe. Dodatkowym atutem są lokale usługowe, plac zabaw dla najmłodszych oraz zielone przestrzenie wspólne sprzyjające integracji mieszkańców.

Kluczową rolę odgrywa również lokalizacja. W bezpośrednim sąsiedztwie znajdują się przystanki autobusowe, które zapewniają dogodny dojazd do stacji PKP i centrum Warszawy. W okolicy dostępne są liczne sklepy, restauracje, placówki edukacyjne oraz obiekty sportowe, a także planowana nowa szkoła podstawowa.

Nie można też pominąć walorów przyrodniczych. Bliskość terenów zielonych zachęca do aktywnego spędzania czasu na świeżym powietrzu – od spacerów i jazdy na rowerze po rodzinne pikniki.

Miasteczko Julianów to propozycja dla osób, które chcą mieszkać wygodnie, spokojnie i bliżej natury, nie tracąc przy tym dostępu do wszystkich udogodnień, jakie oferuje duże miasto.

materiał partnera



DUŻE MIASTA

- GÓRNY ŚLĄSK
- MAŁOPOLSKA
- MAZOWIECKIE
- PODKARPACKIE

MIESZKANIA MARZEŃ

W MIEŚCIE, A WŚRÓD ZIELENI



biuro@acatom.pl

www.acatom.pl

+48 12 659 16 59

Jak zarządzać nieruchomością, gdy rynek najmu przestaje być stabilny

Przez lata inwestowanie w mieszkania uchodziło w Polsce za jedną z najbardziej przewidywalnych strategii lokowania kapitału. Dla wielu inwestorów indywidualnych nieruchomości na wynajem była alternatywą dla lokat bankowych czy obligacji – aktywem, które miało zapewniać stabilność wartości i regularny dochód.

PAULINA BENDA,
prezes zarządu Superapart

W praktyce dla wielu gospodarstw domowych mieszkanie inwestycyjne stało się trzecią najważniejszą klasą aktywów – obok depozytów bankowych i inwestycji giełdowych – często traktowaną jako sposób dywersyfikacji długoterminowych oszczędności.

Ostatnie lata pokazują jednak, że rynek najmu przestaje być tak przewidywalny, jak jeszcze dekadę temu. Pandemia, zmiany migracyjne, rosnące koszty utrzymania mieszkań, rozwój platform rezerwacyjnych oraz nowe regulacje rynku sprawiły, że dochód z wynajmu coraz częściej zależy nie tylko od samego posiadania



nieruchomości, lecz od sposobu zarządzania nią jako aktywem inwestycyjnym.

Średnia stopa zwrotu netto z najmu mieszkań w Polsce wynosi dziś około 5–6 proc. rocznie. W największych miastach, gdzie ceny nieruchomości są najwyższe, rentowność spada często do poziomu 3–5 proc. Przy mieszkaniu wartym około 400 tys. zł oznacza to roczny dochód netto na poziomie 20–24 tys. zł – pod warunkiem utrzymania stabilnego obłożenia i kontroli kosztów.

W praktyce właśnie stabilność obłożenia staje się dziś jednym z kluczowych czynników wpływających na wynik inwestycji.

**ŚREDNIA STOPA ZWROTU
NETTO Z NAJMU
MIESZKAŃ W POLSCE
WYNOŚI DZIŚ OKOŁO
5–6 PROC. ROCZNIE.**

Rynek rośnie, ale zmienność staje się normą

Popyt na zakwaterowanie w Polsce pozostaje wysoki. W ostatnich latach liczba turystów oraz noclegów systematycznie rośnie, co wspiera rozwój rynku najmu krótkoterminowego i średnioterminowego w największych miastach.

Jednocześnie zmienia się struktura tego popytu. W dużych miastach znaczną część rynku stanowią dziś pobyty kilkudniowe lub kilkutygodniowe, związane z podróżami biznesowymi, kontraktami projektowymi czy wyjazdami medycznymi. Krótsze pobyty oznaczają jednak większą rotację najemców





i większą wrażliwość inwestycji na okresy pustostanów.

Równolegle rośnie podaż noclegów. Rozbudowa bazy hotelowej, rozwój apartamentów wynajmowanych turystycznie oraz rosnąca popularność alternatywnych form zakwaterowania sprawiają, że konkurencja na rynku systematycznie rośnie.

W efekcie zakup mieszkania jest dziś dopiero pierwszym etapem inwestycji. O jej wyniku coraz częściej decyduje sposób zarządzania nieruchomością.

Platformy zmieniały ekonomię najmu

Jednym z najważniejszych czynników transformujących rynek jest cyfryzacja dystrybucji ofert. Platformy rezerwacyjne stały się podstawowym miejscem, w któ-

W ODPOWIEDZI NA ZMIENNOŚĆ RYNKU CORAZ WIĘKSZEGO ZNACZENIA NABIERAJĄ ELASTYCZNE STRATEGIE ZARZĄDZANIA NIERUCHOMOŚCIĄ.

rym najemcy porównują dostępne mieszkania, a decyzje o rezerwacji podejmowane są często w ciągu kilku minut.

W praktyce oznacza to, że o sukcesie inwestycji decydują dziś nie tylko lokalizacja czy standard

mieszkania, lecz również widoczność oferty w systemach rezerwacyjnych, liczba opinii, szybkość reakcji na zapytania czy dynamiczne zarządzanie ceną w zależności od sezonu.

Dla wielu właścicieli oznacza to zmianę roli – z pasywnego inwestora na osobę zarządzającą usługą noclegową. W realiach platformowych rynek działa coraz bardziej algorytmicznie, a pozycja oferty w systemie rezerwacyjnym może bezpośrednio wpływać na poziom obłożenia.

Elastyczne strategie zamiast jednej formy najmu

W odpowiedzi na zmienność rynku coraz większego znaczenia nabierają elastyczne strategie zarządzania nieruchomością. Zamiast jednej formy najmu coraz częściej stosuje się modele po-

zwalające dostosowywać sposób wykorzystania mieszkania do aktualnej sytuacji rynkowej.

Jednym z przykładów takiego podejścia jest model FlexRent. Zakłada on elastyczne łączenie najmu krótkoterminowego, średnioterminowego oraz długoterminowego w zależności od sezonu, struktury popytu i sytuacji na lokalnym rynku.

W praktyce oznacza to traktowanie nieruchomości nie jako statycznego produktu, lecz jako aktywa zarządzanego w sposób zbliżony do portfela inwestycyjnego. W okresach wysokiego popytu turystycznego większą rentowność może przynosić najem krótkoterminowy. W innych mo-

MIESZKANIE NA WYNAJEM MOŻE NADAL BYĆ STABILNYM ŹRÓDŁEM DOCHODU, ALE NA PEWNO NIE JEST INWESTYCJĄ CAŁKOWICIE PASYWNA.

mentach stabilność przychodów zapewnia najem długoterminowy lub kontrakty korporacyjne. Takie podejście pozwala ograniczać ryzyko inwestycyjne związane ze zmiennością rynku. W ostatnich latach właściciele

mieszkań mogli obserwować, jak dynamicznie potrafią zmieniać się warunki najmu – od niemal całkowitego zatrzymania turystyki w czasie pandemii, przez gwałtowny wzrost popytu migracyjnego, po rozwój segmentu najmu projektowego i korporacyjnego w największych miastach.

Mieszkanie na wynajem może nadal być stabilnym źródłem dochodu, ale na pewno nie jest inwestycją całkowicie pasywną. W nowych realiach rynkowych wynik finansowy zależy nie tylko od ceny zakupu nieruchomości czy jej lokalizacji, lecz także od sposobu zarządzania aktywem i zdolności do reagowania na zmieniające się warunki rynkowe.

REKLAMA



Miasteczko Julianów



ŚWIETNIE SKOMUNIKOWANE,
BLISKO LASU I LICZNYCH
TERENÓW ZIELONYCH



TUŻ OBOK
NOWO BUDOWANEJ
SZKOŁY PODSTAWOWEJ



PLAC ZABAW
I TEREN ZIELONY
DLA MIESZKAŃCÓW



W OKOLICY LICZNE SKLEPY
I RESTAURACJE



Polacy chcą kupować mieszkania jak w e-commerce

Przez lata o atrakcyjności inwestycji deweloperskiej decydowała święta trójca nieruchomości: lokalizacja, metraż i cena. Jednak dane z początku 2026 r. rzucają nowe światło na priorytety nabywców.

JERZY KRAWCZYK,
prezes zarządu TRUSTMATE.io

Współczesny klient, ukształtowany przez lata błyskawicznych i transparentnych zakupów w sieci, przenosi swoje oczekiwania na rynek nieruchomości. Dziś „standard” to już nie tylko jakość tynku czy energooszczędność budynku, ale przede wszystkim standard obsługi i dostęp do wiarygodnej informacji.

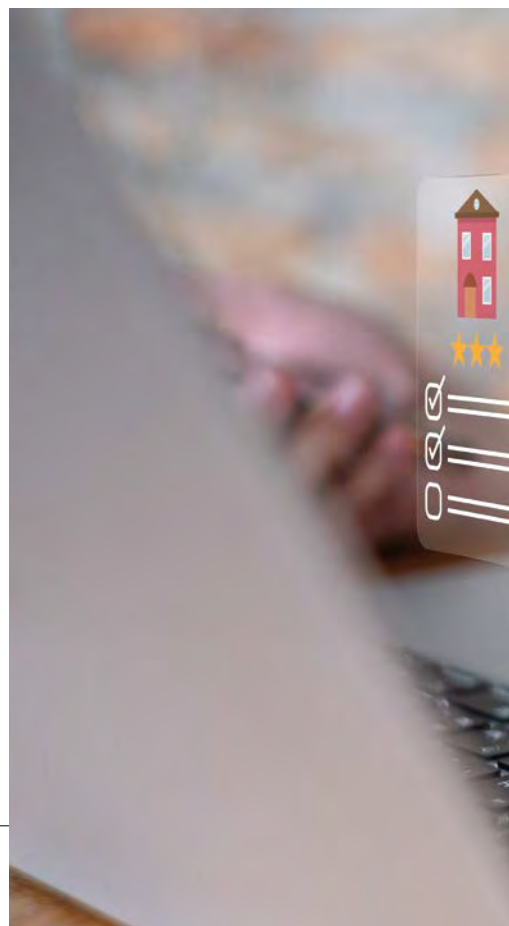
Rynek mieszkaniowy w Polsce wszedł w 2026 r. w fazie względnej równowagi, ale z wyraźnie zmienioną strukturą popytu. Po okresie zakupowej gorączki, na placu boju pozostał klient świadomy, analityczny i niecierpliwy. Najnowsze badania z przełomu stycznia i lutego br. potwierdzają istnienie tzw.

„efektu e-commerce” w branży deweloperskiej. Aż 76 proc. Polaków deklaruje, że oczekuje od deweloperów standardów transparentności i komunikacji tożsamy z tymi, które oferują czołowe platformy handlowe online.

Koniec kupowania „kota w worku”

Tradycyjny model sprzedaży oparty na wyidealizowanych wizualizacjach i prestiżu marki dewelopera przestaje wystarczać. W dobie cyfrowej gospodarki zaufanie buduje się inaczej. Jak wynika z raportu przygotowanego przez TrustMate, dla 32,7 proc. badanych kluczowym czynnikiem decyzyjnym jest obecnie dostęp do systemu zweryfikowanych opinii klientów. To zmiana fundamentalna – społeczne potwierdzenie jakości staje się niemal tak samo ważne, jak fizyczna wizytacja na placu budowy (którą za kluczową uznaje 35,1 proc. respondentów).

Nabywcy nie chcą już wierzyć folderom reklamowym. Chcą wiedzieć, jak deweloper radzi so-



bie z usterkami, czy dotrzymuje terminów i jak wygląda realny kontakt z biurem obsługi po podpisaniu umowy. W tym kontekście „standard obsługi” wyrasta na jeden z najważniejszych parametrów oferty, wyprzedzając w rankingach popularności czynniki, które przez dekady wydawały się nienaruszalne, jak np. długa historia firmy na rynku (istotna tylko dla 27,4 proc. badanych).

Cyfrowy konsument na rynku pierwotnym

Przeniesienie nawyków z e-commerce na rynek mieszkań objawia się w trzech głównych obszarach: 1. Transparentność ceny i oferty: Klient przyzwyczajony do porównywarek cenowych oczekuje pełnej informacji „tu i teraz”. Ukrywanie cenników czy konieczność

wielokrotnego kontaktu telefonicznego w celu uzyskania podstawowych danych budzi dziś nieufność.

W ŚWIECIE ZDOMINOWANYM PRZEZ AI, AUTENTYCZNE RECENZJE OD REALNYCH MIESZKAŃCÓW STAJĄ SIĘ NOWĄ WALUTĄ ZAUFANIA.

2. Dowód społeczny (Social Proof): Podobnie jak przed zakupem smartfona czy rezerwacją hotelu, nabywca mieszkania szuka opinii. Co istotne, liczą się tylko te zweryfikowane. W świecie zdominowanym przez AI, autentyczne recenzje od realnych mieszkańców stają się nową walutą zaufania.

3. Obsługa posprzedażowa jako marketing: W modelu e-commerce wiemy, że zwrot towaru czy reklamacja to momenty, w których buduje się lojalność. Na rynku deweloperskim proces ten odpowiada obsłudze rękojmi i gwarancji. Według danych, aż 30,7 proc. kupujących uznaje warunki opieki posprzedażowej za jeden z trzech najważniejszych argumentów





przemawiających za wyborem konkretnego dewelopera.

Demografia a oczekiwania

Co ciekawe, głód transparentności nie dotyczy wyłącznie „cyfrowych tubylców” z pokolenia Z czy Millenialsów. Choć w grupie 25-34 lata znaczenie opinii jest ogromne (35,3 proc.), to prawdziwe zaskoczenie przynoszą dane dotyczące seniorów. W grupie wiekowej 65-74 lata aż 44,2 proc. osób uznaje dostęp do transparentnych recenzji za kluczowy element oceny wiarygodności firmy. Pokazuje to, że standardy e-commerce stały się uniwersalnym wzorcem dla całego społeczeństwa, niezależnie od wieku.

Warto również odnotować różnice w podejściu kobiet i mężczyzn. Kobiety częściej (35,2 proc. vs 29,9 proc.) kierują się społecznym dowodem słuszności, szukając potwierdzenia swoich wyborów w doświadczeniach innych użytkowników.

**KOBIETY CZĘŚCIEJ
(35,2 PROC. VS
29,9 PROC.) KIERUJĄ SIĘ
SPOŁECZNYM DOWODEM
SŁUSZNOŚCI, SZUKAJĄC
POTWIERDZENIA
SWOICH WYBORÓW
W DOŚWIADCZENIACH
INNYCH
UŻYTKOWNIKÓW.**

DEWELOPERZY, KTÓRZY
ZROZUMIEJĄ, ŻE ICH
KONKURENCJĄ W
ZAKRESIE JAKOŚCI
OBSŁUGI NIE JEST
TYLKO FIRMA BUDUJĄCA
OSIEDLE OBOK,
ALE STANDARDY
WYZNACZANE PRZEZ
GLOBALNYCH LIDERÓW
HANDLU ONLINE,
ZYSKAJĄ OGROMNĄ
PRZEWAGĘ.

Wnioski dla branży na 2026 r.
Celem utrzymania konkurencyjności w obecnych warunkach

rynkowych, deweloperzy muszą przededefiniować swoje podejście do klienta. Biuro sprzedaży przestaje być jedynym i najważniejszym miejscem budowania relacji. Prawdziwa sprzedaż odbywa się dziś w Internecie, na długo przed pierwszym uściśkiem dłoni sprzedawcy. Deweloperzy, którzy zrozumieją, że ich konkurencją w zakresie jakości obsługi nie jest tylko firma budująca osiedle obok, ale standardy wyznaczone przez globalnych liderów handlu online, zyskają ogromną przewagę. Klient w 2026 r. nie szuka już tylko czterech ścian w dobrej lokalizacji. Szuka poczucia bezpieczeństwa, przejrzystości procesu i dowodów na to, że obietnica złożona w biurze sprzedaży

znajdzie odzwierciedlenie w rzeczywistości, co potwierdzą inni, tacy jak on, nabywcy.

W dobie stabilizacji cen i dużej oferty rynkowej, to właśnie „doświadczenie zakupowe” (Customer Experience) staje się językiem u wagi, który przeważa szalę zwycięstwa na stronę tych firm, które odważą się na pełną transparentność.

Metodologia badania

Badanie zrealizowano na zlecenie TrustMate.io, w dniach 15-18.11.2025 roku na reprezentatywnej próbie 1009 respondentów dorosłych Polaków, w grupie wiekowej 18-80 lat, przez platformę badawczą UCE RESEARCH, metodą CAWI.

REKLAMA

Budujemy mieszkania, które dopasowują się do życia – niezależnie od jego etapu.

Ceny mieszkań podążają „ręka w rękę” za wynagrodzeniami

W dyskusji o sytuacji na rynku mieszkaniowym często pada argument, że ceny mieszkań rosną szybciej niż pensje. Narracji tej przeczą jednak twarde dane. I nie chodzi tylko o kilka ostatnich kwartałów, w których wynagrodzenia rosną wyraźnie szybciej niż wyceny mieszkań. Podobne wyniki osiągnęliśmy patrząc 5, 10 czy nawet 15 lat wstecz.

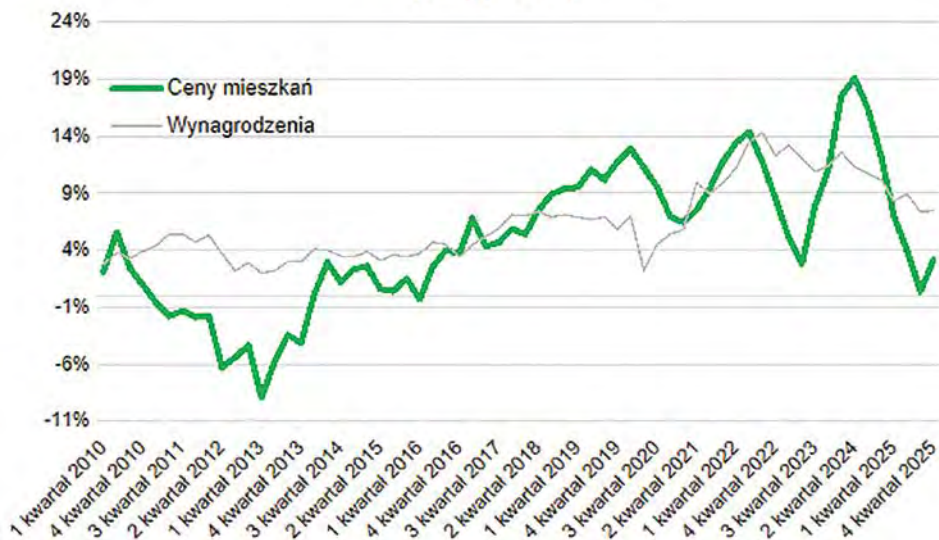


BARTOSZ TUREK,
analityk rynku nieruchomości

Już od co najmniej roku wynagrodzenia w Polsce rosną szybciej niż ceny mieszkań – sugerują dane GUS i NBP. Pod koniec 2025 r. za przeciętny metr kwadratowy mieszkania na największych ryn-

kach trzeba płacić o trochę ponad 3 proc. więcej niż rok wcześniej (indeks hedoniczny NBP dla 7 miast). W tym samym czasie ważne zatrudnieniem wynagrodzenia w przedsiębiorstwach wzrosły o 7,5 proc., co obliczyć

Zmiany cen mieszkań używanych (7 miast) na tle dynamiki wynagrodzeń w przedsiębiorstwach (w ujęciu r/r)



Opracowanie bartoszturek.pl na podstawie danych NBP (indeks hedoniczny cen mieszkań używanych dla 7 miast: Gdańsk, Gdynia, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław) i GUS. Dynamika wynagrodzeń oszacowana na podstawie danych o przeciętnym wynagrodzeniu w przedsiębiorstwach (ważone zatrudnieniem).

Zmiany cen mieszkań i wynagrodzeń w latach 2007-2025 (indeks 1 kw. 2015 = 100 pkt.)



Opracowanie własne na podstawie danych NBP (indeks hedoniczny cen mieszkań używanych dla 7 miast: Gdańsk, Gdynia, Kraków, Łódź, Poznań, Warszawa, Wrocław) i GUS. Dynamika wynagrodzeń oszacowana na podstawie danych o przeciętnym wynagrodzeniu w przedsiębiorstwach (ważone zatrudnieniem).

można na podstawie danych publikowanych przez GUS.

Pensje wolniej, a mieszkania szybciej?

Prognozy oraz napływające dane sugerują, że pensje w kolejnych kwartałach mogą rosnąć wolniej. Za to ożywienie popytu na mieszkania i trwające już od ponad roku ograniczanie skali nowych inwestycji powodują, że w coraz większej liczbie miast pojawiają się warunki sprzyjające przynajmniej skromnym wzrostom cen nieruchomości. Nie powinno być więc zaskoczeniem, gdyby w 2026 r. dynamika zmian cen mieszkań zaczęła co najmniej doganiać coraz wolniejszy wzrost wynagrodzeń.

Od lat ceny mieszkań mają oparcie w poziomie pensji

Podobnie było też na przestrzeni ostatnich lat. Okresy,

w których ceny mieszkań rosły szybciej niż wynagrodzenia przeplatały się z tymi, w których to pensje były górą. To dzięki temu rynek mieszkaniowy utrzymuje mocne powiązanie z grubością portfeli Polaków. To dość rzadka specyfika w gronie krajów europejskich, w których w ostatnich latach przeważały sytuacje, w których wzrosty cen mieszkań wyraźnie

przekraczały skalę podwyżek płac. Co więcej, trudno uwierzyć, aby reguła ta była w Polsce przypadkowa – szczególnie, że utrzymuje się przez lata. Kuszące jest tu postawienie hipotezy, że rodacy po prostu nie lubią przepłacać za mieszkania. Znajduje to odzwierciedlenie w dużym zainteresowaniu informacjami na temat cen metra kwadratowego lokalu – czy to publikowanych w mediach czy padających w prywatnych dyskusjach rodaków.

Spójrzmy jednak na konkretne dane. W Polsce pod koniec 2025 roku za mieszkania trzeba było płacić o 29 proc. więcej niż 3 lata wcześniej – sugerują wcześniej wspomniane dane banku centralnego. W tym samym czasie bazując na danych urzędu statystycznego można oszacować przeciętne wynagrodzenie w przedsiębiorstwach wzrosło o prawie 32 proc.

**KUSZĄCE JEST
POSTAWIENIE HIPOTEZY,
ŻE RODACY PO PROSTU
NIE LUBIĄ PRZEPŁACAĆ
ZA MIESZKANIA.**

Łączna zmiana cen mieszkań i wynagrodzeń w ostatnich latach (stan na koniec 2025 roku)

Podwojeniu cen towarzyszy- ło też podwojenie pensji

Gdybyśmy wydłużyli badany okres do 5 lat, to w tym czasie ceny mieszkań w dużych miastach wzrosły o 56 proc., a płace o prawie 63 proc. W ciągu 10 lat natomiast nieruchomości na badanych rynkach zdrożały o 124 proc., a pensje wzrosły o 115 proc.

Na jeszcze bardziej namacalnych liczbach wygląda to tak,

POD KONIEC 2015 R. ZA METR KWADRATOWY MIESZKANIA Z RYNKU WTÓRNEGO W WARSZAWIE TRZEBA BYŁO PŁACIĆ 7,4 TYS. ZŁ. OSTATNIE DANE NBP MÓWIĄ O TYM, ŻE STAWKA TA WZROSŁA DO 16,8 TYS. ZŁ ZA METR.

że pod koniec 2015 r. za metr kwadratowy mieszkania z rynku wtórnego w Warszawie trzeba było płacić 7,4 tys. zł. Ostatnie dane NBP mówią o tym, że stawka ta wzrosła do 16,8 tys. zł za metr. W międzyczasie przeciętne wynagrodzenie brutto w Warszawie wzrosło z trochę ponad 5 tys. zł w 2015 r. do około 13 tys. obecnie. Parytet pomiędzy cenami mieszkań i wynagrodzeniami został więc mniej więcej zachowany.

Dostępne dane pozwalają też wykonać stosowne obliczenia dla okresu od końca 2010 r.

Odsetek pracujących par, które stać na zakup min. 2-pok. mieszkania



Założenia: Rata kredytu za mieszkanie o powierzchni 45 m kw. (Ltv 90%, okres kredytowania 25 lat, oprocentowanie 5,8%) wraz z kosztem utrzymania (1000 zł). Pracującą parę stać na zakup, jeśli koszty zakupu i utrzymania pochłaniają do 30% łącznego wynagrodzenia netto.

Szacunki bartoszturek.pl na podstawie danych NBP i GUS

do ostatniego kwartału 2025 r. I choć w tym czasie cena metra kwadratowego lokalu w dużym mieście wzrosła wg danych NBP o prawie 110 proc. (indeks hedoniczny), to w tym samym czasie pensje nawet mocniej, bo o ponad 150 proc.

Dostęp do kredytów decyduje o skali ożywienia

Skoro więc parytet pomiędzy cenami mieszkań i zarobkami zachowuje się w miarę stabilnie, to o tym czy o własne mieszkanie jest trudniej czy łatwiej bardzo często decyduje dostęp do kredytów mieszkaniowych. Pod tym względem ostatnie kwartały były okresem wyraźnej po-

prawy. Złożyły się na to trzy kluczowe czynniki. Po pierwsze mieliśmy do czynienia ze stabilizacją cen mieszkań. W ujęciu realnym stawki stawały się nawet coraz bardziej przystępne, bo w górę szły średnie pensje. Największą zmianę zawdzięczamy jednak oprocentowaniu kredytów, które z poziomu 7-8 proc. na początku 2025 r. czy nawet 9-10 proc. w 2022 r. spadło obecnie poniżej 6 proc. W efekcie według marcowych deklaracji banków trzyosobowa rodzina z dochodem na poziomie dwóch średnich krajowych dysponuje zdolnością kredytową na poziomie nieznacznie przekraczającym już milion złotych.

Efekt jest taki, że z pomocą kredytu już prawie połowa pracujących par może sobie pozwolić na zakup co najmniej dwupokojowego mieszkania. Szacunki te wprost wynikają z danych o cenach nieruchomości w 49 polskich miastach oraz danych GUS o rozkładzie dochodów. To aż o około 1/3 lepszy wynik niż przed rokiem. Dalsza poprawa dostępności kredytów będzie zależała nie tylko od tempa wzrostu płac i zmian cen nieruchomości, ale też od decyzji RPP w sprawie stóp procentowych. Na to wszystko dziś cieniem kładzie się jednak podwyższona niepewność geopolityczna.

REKLAMA



Epol Holding

Trzy kierunki. Jeden fundament - zaufanie.



TUTAJ BUNSCHA

KRAKÓW

Apartamenty
Dębowa

ŁÓDŹ



Moja Skawina

SKAWINA





Tak dziś kupują Polacy

Jawność cen skróciła proces zakupu mieszkania. Klienci mogą od razu porównywać oferty w internecie i szybciej podejmować decyzje. Kontakt z deweloperem i wizyty w biurze sprzedaży są dziś zwykle kolejnym krokiem, a nie punktem wyjścia. Jak zmienił się proces zakupowy mieszkania?

ANNA GUMOWSKA,
właścicielka agencji Prime Time PR

Cyfrowa selekcja
Pierwszy etap procesu zakupowego przeniósł się z wizyty w biurze sprzedaży do internetu. Skala tego cyfrowego „pre-selekcjonowania” jest dziś masowa: według danych Otodom co miesiąc z serwisu

korzysta ponad 6 mln realnych użytkowników, którzy przeglądają i publikują ogłoszenia nieruchomości. To tam kupujący robią wstępne porównania cen, standardu i okolicy, a dopiero później wybierają kilka adresów „do obejrzenia”.

Coraz większą rolę odgrywają formaty, które pozwalają zajrzeć do inwestycji bez umawiania spotkania. To m.in. krótkie wideo, relacje z postępu budowy, Q&A w social mediach czy dni otwar-

te, na których można zobaczyć miejsce bez presji nawiązywania rozmowy handlowej. Oglądanie inwestycji online to już nie tylko inspiracja, ale prawdziwy etap decyzyjny. Zanim klient wykona pierwszy telefon, zazwyczaj ma już gotową shortlistę, zna widełki cenowe w okolicy i sprawdził, jak dana marka odpowiada na pytania w komentarzach czy wiadomościach. Wizerunek inwestycji buduje się dziś w mikro-momentach – czy ceny są jasne, czy in-



formacje się nie rozjeżdżają, czy komunikacja jest spójna. Jeśli na tym etapie coś nie gra, klient często rezygnuje, zanim w ogóle porozmawia z doradcą.

Nowe zasady, nowe decyzje

W praktyce oznacza to, że przewagę mają dziś ci, którzy od początku komunikują się jasno i konsekwentnie. Gdy do tego dochodzą zachęty cenowe oraz lepsza dostępność finansowania, decyzje zakupowe jeszcze bardziej przyspieszają. Końcówka 2025 roku pokazała to w liczbach. Według danych Otodom Analytics, w grudniu ub. r. na siedmiu największych rynkach sprzedano ok. 5,2 tys. mieszkań, a w okresie od września do grudnia – ponad 17,4 tys.

Trend wzmacniały zmiany regulacyjne, które zwiększyły transparentność całej branży. Od 11 lipca ub. r. obowiązuje ujawnianie cen ofertowych na rynku pierwotnym, a od 11 września

wymóg rozszerzono na wszystkie oferty. Dla kupujących to praktyczna zmiana. Mniej gry z deweloperem w „zapytaj o cenę”, więcej twardych porównań i negocjacji jeszcze zanim dojdzie do rozmowy z doradcą. Kupujący są dziś bardzo konkretni: chcą wiedzieć, co jest w standardzie, jak wygląda harmonogram prac i co dokładnie podpisują. Jeśli te informacje są rozproszone albo niespójne, rozmowa od razu robi się dużo trudniejsza. Dlatego w komunikacji wygrywają ci, którzy podają wszystko jasno i konsekwentnie, np. na stronie, w mailach, czy swoich social mediach. Dobra komunikacja skraca również cały proces, bo klient szybciej przechodzi od pytań do ostatecznej decyzji. Dla marki to natomiast mniej nieporozumień i mniej straconych możliwości sprzedażowych.

Transparentność nową walutą rynku

Kupujący chcą dziś jasno podanych kosztów dodatkowych,

**KUPUJĄCY CHCĄ
DZIŚ JASNO
PODANYCH KOSZTÓW
DODATKOWYCH,
REALNYCH TERMINÓW,
INFORMACJI
O STANDARDZIE, A TAKŻE
CZYTELNYCH ZASAD
REZERWACJI I UMOWY,
BO TO POZWALA IM
PORÓWNYWAĆ OFERTY
„NA CHŁODNO”.**

realnych terminów, informacji o standardzie, a także czytelnych zasad rezerwacji i umowy, bo to pozwala im porównywać oferty „na chłodno”. Zaraz potem pojawia się druga grupa pytań: jak się tam będzie żyło – jaki jest realny czas dojazdu do centrum, co znajduje się w najbliższej okolicy i ile jest tam zieleni. Lokalizacja nie jest więc osobnym tematem, tylko bardzo ważnym elementem tej samej potrzeby. Kupujący patrzą na lokalizację szerzej niż kiedyś. Liczy się nie tylko sam adres i jego ewentualny prestiż, lecz szybkość dojazdu do centrum, osiedlowa infrastruktura, zieleń, plany zmian w sąsiedztwie i to, jak miejsce będzie działać w codziennym życiu. Nie wystarczy hasło „świetnie skomunikowane”. Trzeba pokazać, co to znaczy w praktyce – konkretnie i uczciwie, bo dziś kupujący weryfikują takie deklaracje w kilka minut, bez wychodzenia z domu. Wystarczy przecież kilka kliknięć w Internecie.

Równocześnie wiele osób ma poczucie, że jeśli poczeka z zakupem nieruchomości, to finalnie zapłaci za nią więcej. Badanie Kantar dla Otodom pokazuje, że 55 proc. Polaków w 2026 r. spodziewa się wzrostu cen mieszkań, a 62 proc. traktuje je jako dobrą ochronę kapitału. To mikś, który wzmacnia motywację do szybszego działania – ale nie kosztem rozsądku. Polacy kupują mieszkania coraz rzadziej „sercem”, a coraz częściej po sprawdzeniu faktów. I po upewnieniu się, że lokalizacja naprawdę broni się w długim terminie.

Co czeka branżę budowlaną w 2026 roku?

Budownictwo weszło w nowy rok z bagażem doświadczeń ostatnich miesięcy – od skoków cen materiałów po wyhamowanie części inwestycji mieszkaniowych. Dziś rynek stopniowo się stabilizuje, ale wciąż pozostaje wrażliwy na koszty i dostępność finansowania. W takich warunkach deweloperzy coraz częściej stawiają na nowe technologie i dokładniejsze planowanie inwestycji.

PIOTR KOSZYK,
członek zarządu Q3D Contract

Stabilizacja cen, presja podaży

Po okresie dużych wahań rynek materiałów budowlanych wchodzi w fazę względnej stabilizacji. Z analizy Grupa PSB Handel wynika, że w styczniu 2026 r. ceny materiałów budowlanych były średnio o 0,4 proc. wyższe niż rok wcześniej. W sprzedaży detalicznej odnotowano niewielki spadek (-0,2 proc. r/r), natomiast w hurtowej wzrost o 1,2 proc. r/r. Największą dynamikę wzrostu zanotowały materiały drewniane, w tym drewno konstrukcyjne i płyty OSB, których ceny wzrosły nawet o kilkanaście procent rok do roku. Sygnały większej ostrożności widać także na rynku mieszkaniowym. Według danych GUS w 2025 r. oddano do użytkowania ok. 208,8 tys. mieszkań, jednak liczba rozpoczętych budów spadła o około

9 proc. rok do roku. Oznacza to, że na rynek w kolejnych miesiącach może trafiać mniej nowych mieszkań, a konkurencja między firmami będzie koncentrować się na jak najlepszym przygotowaniu i efektywnej realizacji projektów.

Efektywność i technologie

W warunkach takiej konkurencji firmy coraz częściej sięgają po rozwiązania, które skracają czas realizacji i ograniczają ryzyko przestojów. Chodzi m.in. o lepsze planowanie dostaw, prefabrykację, większą powtarzalność robót oraz cyfryzację procesów budowlanych. Technologie i efektywność procesów staną się głównym narzędziem utrzymania rentowności. Prefabrykacja, modułowe systemy budowlane, automatyzacja i digitalizacja obiegu dokumentacji będą już nie przewagą, lecz koniecznością. Firmy, które zainwestowały w BIM, optymalizację logistyki materiałowej i precyzyjne planowanie harmo-



nogramów, zyskają przewagę nad tymi działającymi klasycznie. Rosną również wymagania ekologiczne – zarówno ze strony inwestorów, jak i użytkowników, co oznacza, że rozwiązania niskoemisyjne, energooszczędne oraz certyfikowane budownictwo będą coraz powszechniejsze.

Koszty kadry

Rynek nadal pozostaje jednak trudny do przewidzenia. Wyzwania stanowią m.in. rosnące koszty pracy, niedobór wykwalifikowanych pracowników oraz ograniczona dostępność gruntów inwestycyjnych. Presja kosztowa, ograniczona podaż gruntów i wydłużające się procedury ad-

ministracyjne w 2026 r. mocno wpłyną na tempo i skalę inwestycji. Branża nauczyła się działać w warunkach niepewności, ale wiele firm wciąż funkcjonuje „na

**NAJWIĘKSZĄ DYNAMIKĘ
WZROSTU ZANOTOWAŁY
MATERIAŁY DREWNIANE,
W TYM DREWNO
KONSTRUKCYJNE
I PŁYTY OSB, KTÓRYCH
CENY WZROSŁY NAWET
O KILKANAŚCIE PROCENT
ROK DO ROKU.**

bieżaco”, bez realnej przestrzeni na długoterminowe planowanie. Równoległe narasta presja po stronie wykonawczej. Deficyt wykwalifikowanych pracowników podbija stawki, więc koszt realizacji mkw. może wzrosnąć o kolejne kilka procent, szczególnie w dużych miastach. W takim otoczeniu przewagę zyskują firmy, które trzymają proces w ryzach, tj. skracają czas realizacji, pilnują logistyki materiałów i eliminują przestoje, bo to one najszybciej „zjadają” marżę przy pozornie stabilnych cenach. Dlatego w 2026 r. rozwiązania procesowe będą nie dodatkiem, tylko praktyczną odpowiedzią na presję kosztową.

