



INWESTYCJA ROKU 2026

GAZETA FINANSOWA

Home&Market

Raport „Inwestycja Roku 2026” to przegląd najbardziej inspirujących i prestiżowych projektów, które wyznaczają kierunki rozwoju polskiego rynku nieruchomości. Wyróżniamy inwestycje, które łączą wysoką jakość architektury i wykonania z innowacyjnością, funkcjonalnością oraz odpowiedzialnym podejściem do środowiska i przestrzeni miejskiej.

Tegoroczna edycja obejmuje cztery kluczowe kategorie: Inwestycje Premium, Inwestycje Ekologiczne, Mixed-Use oraz

Inwestycje Mieszkaniowe. Każda z nich prezentuje realizacje odpowiadające na współczesne potrzeby mieszkańców, inwestorów i miast, wyznaczając standardy dla całej branży.

Raport uzupełniają komentarze uznanych ekspertów reprezentujących różne segmenty rynku nieruchomości. Ich analizy i prognozy pozwalają spojrzeć na prezentowane inwestycje w szerszym kontekście oraz wskazują najważniejsze trendy, które będą kształtować rynek w nadchodzących latach.



Kategoria: **INWESTYCJE PREMIUM**
Inwestycja: ANTRACYT - GDAŃSK OLIWA
Inwestor: MODERNA HOLDING

Antracyt to kameralna inwestycja Moderna Holding w sercu gdańskiej Oliwy – uchodzącej za jedną z najbardziej pożądaných dzielnic do życia i cenionej za historyczny charakter, zielen i rozwiniętą

infrastrukturę. Antracyt powstał w bezpośrednim sąsiedztwie lasów oliwskich – codzienny kontakt z naturą nie jest tu luksusem, lecz naturalnym elementem życia. Pięciokondygnacyjny budynek wy-

kończony został unikatową, ciemną cegłą Vandersanden – nawiązującą do tytułowego antracytu. Projekt wyróżniają przestronne mieszkania z wysokimi pomieszczeniami, dużymi przeszkleniami, tarasami i loggiami. O wysokim standardzie świadczą m.in. naturalny kamień i drewno w strefach wejściowych, cichobieżne windy oraz rozwiązania zwiększające komfort akustyczny mieszkań. Lokalizacja zapewnia dostęp do Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego, Parku Oliwskiego, Uniwersytetu Gdańskiego i centrum biznesowego Olivia Centre. Za jakość architektury, wykonania i spójność całego projektu Antracyt otrzymał szereg nagród, m.in. European Property Award.

Liberty Tower od Resi Capital by Cavatina to 140-metrowa, 43-kondygnacyjna wieża przy ul. Grzybowskiej 54. I pierwszy wysokościowiec mieszkaniowy w standardzie premium w ścisłym centrum stolicy od niemal dekady. 587 prestiżowych apartamentów, od inteligentnie zaprojektowanych kompaktowych lokali z wydzieloną sypialnią, po ponad 100-metrowe penthouse'y, z panoramą rozciągającą się od Pałacu Kultury po wstęgę Wisły. Architektura Liberty Tower to odpowiedź na wyjątkowe wyzwanie: budować wysoko, w gęstej tkance centrum, nie odbierając światła sąsiadom. Trzy wieloboczne segmenty wieży, precyzyjnie obrócone względem siebie, to efekt obliczeń nasłonecznienia prowadzonych z dokładnością do mi-


Inwestycja: LIBERTY TOWER
Inwestor: RESI CAPITAL BY CAVATINA

nuty. Pełna aluminiowo-szklana ściana kurtynowa i uchylne panele wentylacyjne na każdym piętrze – rozwiązanie przeniesione wprost z biurowców klasy A – sprawiają, że świeże powietrze jest dostępne niezależnie od wysokości. Eks-

kluzyczna kondygnacja well-being (500 m²) z jacuzzi, saunami, siłownią TechnoGym, salą kinową, salonem cygarowym i całonocnym koncertem dopełnia całości inwestycji, która nie szuka kompromisów.



Przestrzeń, którą tworzysz

W KANWIE architektura, światło i lokalizacja tworzą spójną codzienność opartą na komforcie, jakości i świadomym wyborze miejsca do życia. Poznaj apartamenty na warszawskiej Pradze z widokiem na Jezioro Kamionkowskie — zaprojektowane jako przestrzeń, którą wypełnisz własnym stylem.

TOWAROWA²²

Kwartal miejskich doświadczeń

Życie, praca, przyjemności

Trzy funkcje, jeden adres z charakterem. Towarowa22 to kwartał miejskiej energii w samym sercu Woli, zaprojektowany tak, by pomieścić całe spektrum codzienności: od życia prywatnego, przez pracę, po miejskie doświadczenia. Powstaje w miejscu, które przez dekady współtworzyło krajobraz słów i obrazów – drukując książki, plakaty, manifesty i wspomnienia. Dziś ta historia zyskuje nową formę – bardziej otwartą, bardziej wielowymiarową, bardziej Twoją.



Vibrant urban quarter: *Life, work, delights*

Three dimensions, one distinctive address. Towarowa22 is a vibrant urban quarter in the heart of Wola, designed to capture the whole rhythm of daily life: from private living and professional pursuits to the pleasures of city experiences. This is a place with a rich history. For decades, it shaped the visual and literary landscape of Warsaw, printing books, posters, manifestos, and memories. Today, that legacy takes on a new form: more open, layered, and personal.



ODKRYJ ADRES
O NIEZWYKŁEJ HISTORII:
DISCOVER AN ADDRESS
WITH A CAPTIVATING STORY:

TOWAROWA22.PL

Kwartal miejskich doświadczeń tworzony przez:
Vibrant urban quarter created by:



ECHO
Investment

Archicom
COLLECTION



Finalista międzynarodowej nagrody w kategorii
„Best Mega Development” 2025
International Award Finalist: “Best Mega
Development” 2025



Ilustracja przedstawia Ogrody Towarowa. Jest to ilustracja pogładowa – szczegółowy projekt może docelowo ulec zmianie.
Visualisation of Ogrody Towarowa. This is a conceptual visualization – the detailed design is subject to change.



Inwestycja: **WIŚLANE TARASY 2.0** Inwestor: **GRUPA INTER-BUD**

Wiślane Tarasy 2.0 to flagowa inwestycja premium Grupy INTER-BUD i jeden z najbardziej prestiżowych kompleksów mieszkaniowych w Krakowie. Zlokalizowana nad Wisłą, w sąsiedztwie centrum miasta, wy-

różnia się ponadczasową architekturą, wysokim standardem wykonania oraz bogatą ofertą udogodnień dla mieszkańców. W ostatnim etapie powstaje budynek C z apartamentami o powierzchniach od 26 do 110

m². Osiedle oferuje m.in. reprezentacyjne lobby, całodobową ochronę i monitoring, tętnię solankową, fontannę z ogrodem wertykalnym, nowoczesne place zabaw oraz zielone strefy wypoczynku. Integralną częścią inwestycji jest rewitalizacja zabytkowej hali Zieleniewskiego, w której powstanie klub sportowy z 25-metrowym basenem, strefą fitness, saunami i jacuzzi oraz lokale usługowe. Wiślane Tarasy 2.0 to połączenie prestiżowej lokalizacji, nowoczesnej architektury, komfortu i wyjątkowych rozwiązań urbanistycznych, które wyznaczają standard współczesnego budownictwa mieszkaniowego.

Kategoria: **INWESTYCJE EKOLOGICZNE**

Scala History to rewitalizacja Czerwonych Koszar w Gdańsku, realizowana przez Moderna Holding we współpracy z Urban Partners, z wdrożeniem zaawansowanych standardów ESG. Inwestycja obejmuje adaptację historycznej substancji oraz jej uzupełnienie nową zabudową, tworząc spójny kompleks o funkcji mieszkaniowej i usługowej (PRS/serviced living) funkcjonujący dziś pod marką Noli Gdansk Old Town.

W projekcie zastosowano rozwiązania redukujące zużycie energii i emisje, w tym system geotermalny oparty na ok. 13 km odwiertów, pompy ciepła, instalacje fotowoltaiczne oraz centralne zarządzanie budynkiem w systemie BMS. W trosce o środowisko zastosowano materiały o minimalnym śladzie węglowym, potwierdzone środowiskowymi deklaracjami



Inwestycja: **SCALA HISTORY - GDAŃSK** Inwestor: **MODERNA HOLDING / URBAN PARTNERS**

EPD. Zoptymalizowano też transport, dostawy, wywóz odpadów i wiele innych elementów wpływających na ograniczenie emisji zarówno operacyjnego, jak i wbudowanego śladu węglowego. Scala History dziś jest punktem

odniesienia dla całej branży: pionierska rewitalizacja przywróciła zabytkowy obiekt do życia zgodnie z rygorystycznymi standardami zrównoważonego rozwoju, potwierdzonymi certyfikatem BREEAM

ŻYCIE NA WYSOKOŚCI. LIBERTY TOWER ZMIENIA DEFINICJĘ LUKSUSU W WARSZAWIE

Są budynki, które stoją. I są takie, które trwają – w panoramie miasta, w wyobraźni, w rozmowach o tym, jak powinno wyglądać życie w centrum wielkiej metropolii. Liberty Tower by Cavatina ma ambicję być tym drugim.

140 metrów, 43 kondygnacje, 587 apartamentów przy ul. Grzybowskiej 54 na Woli – ale liczby to tylko punkt wyjścia. Wieża, której projekt powstał w wewnętrznym Dziale Projektowania Cavatina Group pod kierownictwem arch. Piotra Jasińskiego, jest odpowiedzią na pytanie: co znaczy mieszkać dobrze w centrum miasta, które nigdy nie zwalnia?

Forma, która myśli

Bryła Liberty Tower nie jest przypadkowa. Trzy wieloboczne segmenty wieży, precyzyjnie obrócone względem siebie, to efekt żmudnych obliczeń nasłonecznienia prowadzonych z dokładnością do minuty – dla każdego okna każdego sąsiedniego budynku. Architekci Cavatiny nie szukali efektownego gestu. Szukali rozwiązania. A efektowny gest przyszedł sam.

Pełna aluminiowo-szklana ściana kurtynowa od posadzki do sufitu – standard znany dotąd wyłącznie z biurowców klasy A – sprawia, że każde mieszkanie jest zalane światłem. Powyżej 55. metra, gdzie prawo budowlane zabrania otwieranych okien, Cavatina sięgnęła po własną technologię z projektów biurowych: w elewacji każdego pokoju ukryte są wą-

skie, uchylne panele wentylacyjne. Mieszkaniec może otworzyć okno na 40. piętrze i poczuć wiatr. To nie detal – to filozofia.

Well-being na własnych zasadach

Najniższa kondygnacja Liberty Tower to 500 metrów kwadratowych przestrzeni, która nie istnieje nigdzie indziej w Warszawie. Strefa SPA z trzema rodzajami saun, jacuzzi i tężniami solankowymi, siłownia z profesjonalnym sprzętem TechnoGym, sala masażu,

sala kinowa z projektorem, salon cygarowy z aneksem kuchennym – wszystko zamknięte, obsługiwane przez całodobowy concierge i dostępne wyłącznie dla mieszkańców.

Inspiracją były wielkomiejskie wieże rezydencjalne Manhattanu i Dubaju, gdzie przestrzenie wspólne są pełnoprawnym doświadczeniem architektonicznym, nie tylko funkcjonalnym dodatkiem. „Współczesny standard mieszkaniowy nie polega na mnożeniu udogodnień, lecz na tym, ile decyzji zdejmujemy z barków mieszkańców” – mówi Anna Łagowska-Cioch, wiceprezes Resi Capital by Cavatina.

Adres, który wyprzedza miasto

Wola to dziś najszybciej zmieniająca się część Warszawy. W sąsiedztwie Browary Warszawskie, Fabryka Norblina, II linia metra. Spacerem – Ogród Saski, POLIN, Teatr Narodowy. Do lotniska – 30 minut, na Dworzec Centralny – 5. Liberty Tower stoi dokładnie tam, gdzie stare miasto spotyka nowe ambicje.

Budynek ma już pozwolenie na budowę i ponad sto sprzedanych apartamentów. Warszawa czekała na taki projekt od niemal dekady.

materiał partnera



Kategoria: **MIXED-USE**Inwestycja: **TOWAROWA22**Inwestor: **AFI POLAND, ECHO INVESTMENT, ARCHICOM COLLECTION**

Towarowa22 to pierwszy w Polsce superkwartał i nowa część centrum Warszawy, łącząca komfortowe biura, apartamenty premium, handel, gastronomię, usługi oraz zieloną przestrzeń publiczną. To miejsce zaprojektowane z myślą o ludziach – tętniące życiem przez cały dzień i dające oddech, kiedy najbardziej go potrzebują.

Towarowa22 odpowiada na oczekiwania firm, które szukają lokalizacji sprzyjającej rozwojowi biznesu, oraz osób chcących zamieszkać

lub zainwestować w jednym z najbardziej perspektywicznych adresów w Warszawie. Spójna wizja, najwyższej klasy architektura, wyjątkowa jakość przestrzeni wspólnych, otwarte ogrody i place oraz doskonała komunikacja tworzą środowisko, w którym można pracować, mieszkać i spędzać czas bez kompromisów.

Towarowa22 – przestrzeń dla wymagających klientów, którzy cenią wielkomiejską jakość oraz ponadczasową wartość.

Kategoria: **INWESTYCJE MIESZKANIOWE**

Miasteczko Julianów to nowe, kameralne osiedle stworzone z myślą o osobach, które chcą połączyć spokój życia blisko natury z wygodnym dostępem do miejskiej infrastruktury. To miejsce dla tych, którzy cenią ciszę i komfort, nie rezygnując z codziennych udogodnień – sklepów, punktów usługowych, restauracji czy placówek edukacyjnych. Lokalizacja osiedla pozwala korzystać z uroków okolicy i aktywnie spędzać czas. Zaledwie kilka minut spaceru dzieli mieszkańców od licznych sklepów, restauracji oraz planowanej nowej szkoły podstawowej z biblioteką, boiskami i placem zabaw. Codzienne dojazdy ułatwia przystanek autobusowy zlokalizowany tuż przy osiedlu, a pobliska stacja PKP w Piasecznie zapewnia szybkie i wygodne połączenie z cen-

Inwestycja: **MIASTEczKO JULIAŃÓW**Inwestor: **VICTORIA DOM**

trum Warszawy. Osiedle wyróżnia się niską, kameralną zabudową oraz funkcjonalnie zaprojektowanymi mieszkaniami z ogródkami, balkonami lub tarasami. Komfort mieszkańców podnoszą komórki lokatorskie, stojaki rowerowe,

garaż podziemny oraz ogólnodostępne miejsca postojowe. Na terenie inwestycji powstaną także zielone przestrzenie wspólne i place zabaw, tworzące przyjazne miejsce do wypoczynku, rekreacji i integracji sąsiedzkiej.



LT

LIBERTY TOWER

GRZYBOWSKA 54

Wielec niż adres



SALA KINOWA

SALON CYGAROWY

KAMERALNE SPA

PRYWATNA SIŁOWNIA

STREFA WELLNESS

CONCIERGE W LOBBY

SALON SPRZEDAŻY

ul. Chmielna 89 Warszawa

739 105 158





Inwestycja: **WAWERGO 2.0**

Inwestor: **ACATOM**

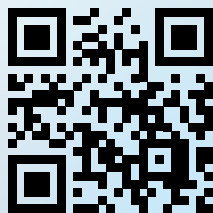
WawerGo 2.0 to inwestycja, która doskonale odpowiada na potrzeby współczesnych mieszkańców poszukujących komfortowej przestrzeni do życia, łączącej wygodę miasta z bliskością natury. Kameralne, trzypiętrowe budyn-

ki z windami oferują funkcjonalnie zaprojektowane mieszkania z ogródkami, balkonami lub tarasami, zapewniając wygodę na każdym etapie życia. Na terenie osiedla znajdują się plac zabaw oraz strefa relaksu i wypoczynku.

Całość otaczają rozległe tereny zielone, które podkreślają wyjątkowy charakter lokalizacji w warszawskim Wawrze skąd szybki dojazd do centrum Warszawy zarówno koleją SKM, jak i dzięki dogodnemu połączeniu z Południową Obwodnicą Warszawy jest dodatkowym atutem. Nowoczesne rozwiązania, takie jak inteligentne zamki, garaże podziemne i boksy rowerowe, podnoszą komfort codziennego życia. WawerGo 2.0 to inwestycja, która harmonijnie łączy wysoką jakość architektury, funkcjonalność i doskonałą lokalizację, dlatego zasłużyła zdobyła tytuł Inwestycji Roku 2026 Gazety Finansowej i Home & Market.

REKLAMA

PIERWSZA TELEWIZJA O NIERUCHOMOŚCIACH



Znajdź swoje wymarzone miejsce
www.hmtv.pl

WIŚLANE TARYSY 2.0

APARTAMENTY PREMIUM Z UDOGODNIENIAMI
W SERCU KRAKOWA



EUROPEAN
PROPERTY
AWARDS
DEVELOPMENT

in association with

INTERNATIONAL
PROPERTY
& Travel

AWARD WINNER

RESIDENTIAL
DEVELOPMENT 20+ UNITS
POLAND

Wislane Tarasy 2.0
by FR.B. INTER-BUD
sp. z o.o. sp.k.

2025-2026



Inwestycja nagrodzona w konkursie
European Property Awards 2025-2026
w kategorii Residential Development 20+ Units

APARTAMENTY PREMIUM

z dostępem do loftowego klubu sportowego z basenem
w zrewitalizowanej przestrzeni zabytkowej hali.

LICZNE UDOGODNIENIA

Starannie zaprojektowane zielone strefy relaksu
oraz szeroka oferta usług dostępnych na miejscu.



IB INTER-BUD
DEVELOPER

www.WislaneTarasy2.pl



Deweloperzy coraz częściej budują fragmenty miasta, a nie tylko osiedla

Z Waldemarem Wasilukiem, wiceprezesem zarządu Victoria Dom, rozmawiała Justyna Szymańska.



Rynek mieszkaniowy wyraźnie się zmienia. Jak dziś definiuje Pan nowoczesne osiedle?

Jeszcze kilkanaście lat temu kluczowe znaczenie miały przede wszystkim cena i metraż mieszkania. Dziś nabywcy patrzą na inwestycję znacznie szerzej. Oceniają całe otoczenie: dostęp do usług, komunikacji miejskiej, terenów zielonych, infrastruktury edukacyjnej czy rekreacyjnej. W praktyce kupują styl życia, a nie wyłącznie lokal.

To powoduje, że rola dewelopera znacząco ewoluowała. Projektujemy dziś całe fragmenty miasta, które powinny dobrze funkcjonować przez kolejne dekady. Oznacza to konieczność myślenia o przestrzeni w sposób kompleksowy – od układu urbanistycznego, przez architekturę, po rozwiązania wpływające na komfort codziennego życia mieszkańców.

Jakie trendy będą w najbliższych latach najmocniej wpływały na

projektowanie nowych inwestycji?

Przed wszystkim będziemy obserwować dalszy rozwój projektów typu mixed-use oraz inwestycji opartych na idei miasta krótkich odległości. Mieszkańcy oczekują możliwości realizowania większości codziennych potrzeb w pobliżu miejsca zamieszkania. Oznacza to większy udział usług, terenów rekreacyjnych i przestrzeni wspólnych już na etapie projektowania osiedli.

Drugim ważnym kierunkiem jest zrównoważone budownictwo. Nie chodzi już wyłącznie o kwestie środowiskowe, ale również o ekonomię użytkowania budynków. Efektywność energetyczna, nowoczesne technologie czy rozwiązania ograniczające koszty eksploatacji stają się standardem, którego oczekują zarówno klienci, jak i instytucje finansujące inwestycje.

Coraz większego znaczenia nabiera również elastyczność mieszkań. Zmieniający się model pracy czy struktura gospodarstw domowych sprawiają, że lokale muszą być funkcjonalne nie tylko w momencie zakupu, ale także za kilka czy kilkanaście lat.

Jednym z największych wyzwań pozostaje dziś pozyskiwanie atrakcyjnych gruntów. Jak wygląda to z perspektywy Victoria Dom?

Bank ziemi jest obecnie jednym z najcenniejszych aktywów każdej firmy deweloperskiej. W największych aglomeracjach liczba dobrze zlokalizowanych terenów systematycznie maleje, a proces ich przygotowania pod inwestycje staje się coraz bardziej złożony.

Dziś nie wystarczy znaleźć atrakcyjną działkę. Równie ważna jest analiza planów zagospodarowania przestrzennego, możliwości uzyskania decyzji administracyjnych, planowanych inwestycji infrastrukturalnych oraz kierunków rozwoju całych dzielnic. To proces wymagający wieloletniej perspektywy i bardzo dobrej znajomości lokalnych uwarunkowań.

Dlatego konsekwentnie rozwijamy bank ziemi, traktując go jako fundament stabilnego wzrostu spółki i możliwość realizacji wysokiej jakości projektów również w kolejnych latach.

Czy konkurencja o atrakcyjne grunty będzie jeszcze większa?

Zdecydowanie tak. W największych miastach obserwujemy coraz większą presję na dostępność terenów inwestycyjnych. Jednocześnie rosną wymagania dotyczące jakości nowych projektów, co dodatkowo ogranicza liczbę lokalizacji spełniających wszystkie kryteria.

Dlatego coraz większego znaczenia nabiera umiejętność długofalowego planowania. W Victoria Dom analizujemy potencjał lokalizacji nie tylko pod kątem bieżącej inwestycji, ale również przyszłego rozwoju całego otoczenia. Pozwala nam to podejmować decyzje inwestycyjne z wieloletnim wyprzedzeniem.

Jak ocenia Pan obecną sytuację popytową na rynku mieszkaniowym?

Popyt pozostaje stabilny, choć jego struktura wyraźnie się

zmieniła. Klienci są bardziej wymagający i ostrożniej podejmują decyzje zakupowe. Więcej czasu poświęcają na analizę lokalizacji, jakości inwestycji oraz całkowitych kosztów utrzymania mieszkania.

Jednocześnie fundamentalne czynniki napędzające rynek pozostają niezmiennie. Polska nadal zmagą się z deficytem mieszkań, a proces urbanizacji oraz migracji do największych ośrodków miejskich utrzymuje wysoki poziom zapotrzebowania na nowe lokale. Poprawiająca się dostępność finansowania również stopniowo zwiększa aktywność kupujących.

Jaką strategię przyjmuje Victoria Dom w tak wymagającym otoczeniu rynkowym?

Naszą przewagą jest konsekwencja i długoterminowe podejście do rozwoju. Koncentrujemy się na lokalizacjach o trwałym potencjale wzrostu, systematycznie rozwijamy bank ziemi i projektujemy osiedla, które odpowiadają nie tylko na obecne, ale również przyszłe potrzeby mieszkańców.

Rynek mieszkaniowy będzie coraz bardziej premiował deweloperów potrafiących łączyć wysoką jakość urbanistyki, odpowiedzialne planowanie oraz stabilne zaplecze inwestycyjne. Właśnie w tym kierunku rozwija się Victoria Dom. Naszym celem nie jest wyłącznie realizacja kolejnych inwestycji, ale współtworzenie nowoczesnej tkanki miejskiej, która będzie dobrze służyć mieszkańcom przez wiele lat.

Komfort, funkcjonalność i jakość lokalizacji zyskują na znaczeniu

Polski rynek nieruchomości ewoluuje wraz ze zmieniającymi się potrzebami klientów. Dziś o atrakcyjności inwestycji decyduje już nie tylko metraż czy cena, ale przede wszystkim sposób projektowania całych osiedli oraz jakość przestrzeni, w której mieszkańcy będą funkcjonować przez wiele lat. Równolegle rośnie zainteresowanie zakupem drugiego domu lub apartamentu, zarówno jako miejsca wypoczynku, jak i elementu długoterminowej strategii inwestycyjnej.



GRZEGORZ KAWECKI
prezes Pekabex Development

Współczesny klient oczekuje dziś znacznie więcej niż samego mieszkania. Coraz większego znaczenia nabiera otoczenie inwestycji, dostęp do usług, terenów zielonych, komunikacji oraz rozwiązań poprawiających komfort codziennego życia. Dzisiejsze osiedla projektuje się z myślą o jakości życia mieszkańców. Funkcjonalne układy mieszkań, dostęp do zieleni, przestrzenie wspólne, bezpieczeństwo oraz dobra komunikacja stają się równie ważne jak sama lokalizacja. Klienci coraz częściej wybierają miejsca, które będą odpowiadały ich potrzebom również za kilka czy kilkanaście lat.

Nowoczesne osiedle to więcej niż budynek

Na rynku wyraźnie widać odejście od projektowania pojedynczych budynków na rzecz kompleksowych, dobrze zaplanowanych osiedli. Deweloperzy coraz częściej tworzą przestrzenie sprzyjające integracji mieszkańców oraz aktywnemu stylowi życia.

W praktyce oznacza to większy udział zieleni, place zabaw, strefy rekreacyjne, rowerownie, lokale usługowe oraz rozwiązania ograniczające ruch samochodowy wewnątrz osiedli. Coraz większą rolę odgrywają również energooszczędność budynków, nowoczesne technologie oraz rozwiązania pozwalające ograniczyć koszty eksploatacji mieszkań.

Rosnące znaczenie mają także elastyczne układy lokali, umożliwiające dostosowanie przestrzeni do pracy zdalnej czy zmieniających się potrzeb rodziny.

Obserwujemy, że klienci zwracają uwagę nie tylko na standard mieszkania, ale również na sposób funkcjonowania całego osiedla. Liczy się możliwość co-

dziennego korzystania z terenów rekreacyjnych, wygodny dostęp do usług oraz rozwiązania zwiększające komfort użytkowania i efektywność energetyczną budynków. Dlatego coraz popularniejsza staje się prefabrykacja. Zwiększa kontrolę nad procesem budowlanym, skraca część prac i pozwala lepiej planować realizację inwestycji.

Drugi dom przestaje być dobrem luksusowym

Jednym z wyraźniejszych trendów ostatnich lat pozostaje rozwój rynku drugich domów i apartamentów rekreacyjnych. Coraz częściej są one kupowane nie tylko z myślą o wypoczynku, ale również jako element dywersyfikacji majątku.

Zmienił się także profil kupujących. Obok osób planujących własne pobyty pojawia się coraz więcej klientów zainteresowanych elastycznym wykorzystaniem nieruchomości, poprzez łączenie funkcji prywatnej z możliwością wynajmu w okresach, kiedy właściciel z niej nie korzysta.

Dodatkowym impulsem pozostaje popularyzacja pracy zdalnej oraz modelu workation, który sprawia, że pobyt poza miejscem stałego zamieszkania nie musi ograniczać się wyłącznie do urlopu.

Drugi dom coraz częściej staje się elementem stylu życia. Klienci szukają miejsc, które pozwolą im odpocząć przez cały rok, a jednocześnie zachowają potencjał inwestycyjny. Dlatego rośnie zainteresowanie lokalizacjami oferującymi dobrą infrastrukturę, całoroczne atrakcje oraz wygodny dojazd z największych miast.

Liczy się lokalizacja i jakość projektu

Kupujący coraz uważniej analizują potencjał konkretnej inwestycji.

Oprócz walorów samej nieruchomości oceniają dostępność infrastruktury, perspektywy rozwoju okolicy oraz możliwości wykorzystania lokalu w przyszłości. W przypadku drugich domów znaczenie mają również długość sezonu turystycznego, oferta rekreacyjna regionu oraz rozwój komunikacji. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się lokalizacje umożliwiające korzystanie z nieruchomości przez cały rok. Jednocześnie inwestorzy zwracają uwagę na jakość wykonania budynków, zastosowane technologie oraz rozwiązania ograniczające koszty utrzymania.

Rozwój oparty na jakości

Przyszłość rynku będzie należała do inwestycji odpowia-

dających na zmieniające się potrzeby klientów i zapewniających wysoką jakość użytkowania przez wiele lat. O sukcesie projektu coraz częściej decyduje nie pojedynczy parametr, ale kompleksowe podejście do planowania przestrzeni, funkcjonalności i zrównoważonego rozwoju.

Przewidujemy, że kolejne lata przyniosą dalszy wzrost znaczenia jakości projektowania oraz inwestycji tworzonych z myślą o długoterminowej wartości. Klienci oczekują dziś nie tylko atrakcyjnego mieszkania, ale całego ekosystemu, który będzie odpowiadał ich codziennym potrzebom i zapewni komfort użytkowania przez wiele lat.

REKLAMA

 **ACATOM®**

Wawer G02.0

**Nowe mieszkania
w Warszawie
na Wawrze,
ul. Przyłuszczkowa**



Inwestycja roku 2026 wg rankingu Gazeta Finansowa i Home&Market

tel. (22) 111 00 60

| wawer@acatom.pl

| www.acatom.pl



Zielona transformacja sieci handlowych

Zielona transformacja w handlu przestała być wyłącznie elementem strategii ESG. Coraz częściej staje się częścią codziennego zarządzania bezpośrednio wpływającym na koszty operacyjne, odporność biznesu i zgodność z nowymi regulacjami. Dla sieci handlowych wyzwanie jest jednak szczególne, ponieważ trzeba ograniczać zużycie energii w dziesiątkach lub setkach sklepów, nie zakłócając ich codziennego funkcjonowania.



MATEUSZ CZARNECKI
CEE Head of Sales, Sescom

W praktyce największym odbiorcą energii w większości obiektów handlowych są systemy HVAC, czyli ogrzewanie, wentylacja i klimatyzacja. W zależności od formatu sklepu mogą odpowiadać za znaczną część całkowitego zużycia

energii. To właśnie tutaj znajduje się największy potencjał redukcji kosztów i emisji. Wyzwanie polega na tym, że wiele obiektów działa na infrastrukturze projektowanej kilka lub kilkanaście lat temu, gdy wymagania dotyczące monitoringu, efektywności energetycznej i raportowania środowiskowego nie były jeszcze tak istotnym elementem zarządzania siecią.

Niezbędne działania

Dodatkowym impulsem do zmian są nowe regulacje wynikające z rewizji dyrektywy EPBD (Energy Performance of

Buildings Directive). W całej Europie rośnie znaczenie systemów automatyki budynkowej BACS/BMS (Building Automation and Control Systems), które mają umożliwiać ciągły monitoring zużycia energii, wykrywanie nieefektywności oraz automatyczne sterowanie instalacjami budynkowymi. Coraz większy nacisk kładziony jest również na monitorowanie jakości środowiska wewnętrznego, obejmujące temperaturę, wilgotność i poziom CO₂. Jednocześnie wiele sieci handlowych nadal zakłada, że poprawa efektywności energetycznej musi

oznaczać kosztowne modernizacje. Tymczasem doświadczenia rynkowe pokazują, że pierwsze oszczędności często pojawiają się znacznie wcześniej – dzięki lepszemu wykorzystaniu danych. Nieprawidłowe harmonogramy pracy urządzeń, zbyt wysokie nastawy temperatur, niewłaściwie działająca wentylacja czy brak kontroli nad pracą instalacji poza godzinami otwarcia sklepów mogą generować znaczące straty energii.

Dlatego coraz więcej organizacji rozpoczyna transformację od wdrożenia monitoringu energetycznego i środowiskowego. Sieć czujników mierzących temperaturę, wilgotność, poziom CO₂ oraz zużycie energii pozwala porównywać lokalizacje między sobą, wykrywać anomalie i określać, gdzie inwestycje przyniosą największy zwrot. W praktyce już samo uporządkowanie harmonogramów pracy systemów HVAC może ograniczyć zużycie energii wykorzystywanej przez ogrzewanie i klimatyzację nawet o kilkanaście lub kilkadziesiąt procent.

Dobrym przykładem jest sytuacja, w której system ogrzewania lub chłodzenia pracuje przez kilka godzin przed otwarciem sklepu lub po jego zamknięciu, mimo że nie jest to konieczne z punktu widzenia komfortu klientów czy wymagań technicznych. W pojedynczej lokalizacji może wydawać się to niewielkim problemem. Jednak w sieci liczącej 100 czy 200 sklepów przekłada się już na wymierne koszty oraz niepotrzebne emisje. Dopiero centralny monitoring pozwala takie

sytuacje szybko identyfikować i eliminować.

Nowoczesne rozwiązania

Kluczową rolę odgrywają tu nowoczesne systemy BMS oraz rozwiązania IoT. Dzięki nim możliwe jest zdalne monitorowanie pracy obiektów, automatyczne alarmowanie o nieprawidłowościach, a nawet zdalna korekta parametrów pracy instalacji. W efekcie część problemów może zostać rozwiązana bez konieczności wysyłania serwisanta na miejsce, co skraca czas reakcji i ogranicza koszty operacyjne. Coraz częściej monitoring staje się również podstawą do wdrażania konserwacji predykcyjnej, pozwalającej wykrywać symptomy awarii, zanim wpłyną one na funkcjonowanie sklepu.

Efektywność energetyczna nie może być jednak rozpatrywana wyłącznie przez pryzmat kosztów. Równie istotny jest komfort klientów i pracowników. Dobrze zarządzane środowisko wewnętrzne przekłada się na lepsze doświadczenie zakupowe, wyższą produktywność personelu oraz mniejszą liczbę zgłoszeń związanych z temperaturą czy jakością powietrza. Szczególnie istotne staje się monitorowanie poziomu CO₂, który może być wskaźnikiem skuteczności wentylacji i jakości środowiska wewnętrznego. Warto również pamiętać, że nie wszystkie formaty handlowe mają takie same potrzeby. Inaczej wygląda profil zużycia energii w sklepie spożywczym, gdzie znaczącą rolę odgrywa chłodnictwo, a inaczej w salonie mody, gdzie dominują systemy HVAC i oświetlenie. Podobnie

różnią się obiekty wolnostojące i lokale funkcjonujące w centrach handlowych. Dlatego skuteczna transformacja wymaga analizy danych na poziomie poszczególnych lokalizacji, a nie wyłącznie całej sieci.

Zielonej transformacji nie warto traktować jak jednorazowego projektu inwestycyjnego. Znacznie skuteczniejsze okazuje się podejście etapowe: najpierw audyt i pozyskanie danych, następnie identyfikacja najbardziej energochłonnych lokalizacji, pilotaż rozwiązań monitorujących, a dopiero później modernizacja infrastruktury tam, gdzie przynosi ona realną wartość biznesową. Innymi słowy: najpierw monitorować i analizować, a dopiero później inwestować.

Najbardziej dojrzałe organizacje nie postrzegają dziś efektywności energetycznej wyłącznie jako odpowiedzi na wymogi regulacyjne. Traktują ją jako element świadomego zarządzania kosztami, ryzykiem i jakością operacji. Mniejsze zużycie energii oznacza niższe rachunki, lepsza kontrola infrastruktury oznacza mniej awarii, a dostęp do danych pozwala szybciej reagować na problemy i podejmować trafniejsze decyzje inwestycyjne.

Dla sieci handlowych zielona transformacja nie powinna więc oznaczać rewolucji, która utrudnia prowadzenie biznesu. Powinna być procesem opartym na danych, technologii i stopniowo wdrażanych usprawnieniach. Właśnie takie podejście pozwala jednocześnie ograniczać emisje, kontrolować koszty i budować bardziej odporną organizację.

Profesjonalne zarządzanie nieruchomością jako klucz do sukcesu inwestycji

Przez lata inwestowanie w nieruchomości kojarzyło się przede wszystkim z trafnym wyborem lokalizacji i momentu zakupu. Dziś oba te elementy nadal mają ogromne znaczenie, ale coraz rzadziej przesądzają o końcowym wyniku inwestycji. W praktyce o tym, czy mieszkanie będzie zarabiało zgodnie z oczekiwaniami właściciela, coraz częściej decyduje sposób jego zarządzania.



PAULINA BENDA

prezes zarządu SuperApart

To efekt zmian, jakie zaszły na rynku w ostatnich latach. Rosnąca liczba ofert, rozwój platform rezerwacyjnych, zmieniające się oczekiwania gości i coraz większa konkurencja sprawiły, że samo posiadanie atrakcyjnej nieruchomości przestało być gwarancją sukcesu.

Rynek stał się znacznie bardziej wymagający

Dobre pokazują to dane rynkowe. W Warszawie liczba aparta-

mentów oferowanych za pośrednictwem Booking.com wzrosła po pandemii z około 4 tys. do niemal 16 tys., czyli czterokrotnie, jednak popyt rósł znacznie wolniej niż podaż. Początkowo nowe apartamenty zostały zasiedlone przez uchodźców z Ukrainy, którzy zarówno sami opłacali swoje pobyty, jak również korzystali z pomocy Państwa i gościnności Polaków. Jednak wielu z nich pojechało dalej, wróciło na Ukrainę czy kupiło własne mieszkania. Wzrost liczby turystów nie jest w stanie zapełnić tej luki.

W praktyce oznacza to gwałtowny wzrost konkurencji i spadek „widoczności” pojedynczej oferty. Jeszcze kilka lat temu rosnący rynek maskował błędy operacyjne – dziś są one bezpośrednio widoczne w wynikach. Przy takiej dysproporcji między podażą a popytem nawet dobrze zlokalizowane mieszkanie bez aktywnego zarządzania traci udział

w rynku, co przekłada się na niższe obłożenie i większą zmienność przychodów.

W takich warunkach o powodzeniu inwestycji coraz rzadziej decyduje sam adres czy standard wykonczenia. Znacznie większego znaczenia nabierają szybkość reakcji na zapytania, odpowiednia polityka cenowa, widoczność oferty w serwisach rezerwacyjnych, opinie gości czy sprawność operacyjna. Niezbędnym jest też poszukiwanie bezpośrednich rezerwacji, aby uniknąć wysokich prowizji OTA.

Najem długoterminowy staje się również coraz bardziej wymagający. Konieczna jest intensywna rekrutacja najemców, weryfikacja ich przychodów czy prawdziwości dokumentów. Ogłoszenia stają się coraz droższe, a żeby wynająć ofertę odpowiedniej osobie trzeba przeprowadzić nawet ponad 20 prezentacji.

Innymi słowy – inwestycja w nieruchomości coraz bardziej przypomina zarządzanie produktem niż pasywne lokowanie kapitału.

Zakup mieszkania to dopiero początek

Jeszcze kilka lat temu wielu właścicieli zakładało, że po zakupie mieszkania wystarczy wystawić ofertę i regularnie odbierać czynsz lub przyjmować rezerwacje.

Dziś rzeczywistość wygląda zupełnie inaczej. Profesjonalne zarządzanie nieruchomością obejmuje nie tylko kontakt z gośćmi czy najemcami. To również dynamiczne zarządzanie cenami, optymalizacja kalendarza rezerwacji, wieloplatformowa dystrybucja ofert, analiza wyników, profesjonalna fotografia, weryfikacja gości, koordynacja serwisu technicznego, obsługa sprzątania oraz bieżące reagowanie na sytuacje kryzysowe.

Każdy z tych elementów może wpływać zarówno na poziom obłożenia, jak i końcową rentowność inwestycji.

O POWODZENIU INWESTYCJI CORAZ RZADZIEJ DECYDUJE SAM ADRES CZY STANDARD WYKOŃCZENIA.

Największym wyzwaniem nie jest dziś mieszkanie, ale sposób jego prowadzenia

Zmieniły się również oczekiwania samych inwestorów. Coraz rzadziej oczekują oni wyłącznie maksymalizacji przychodów. Równie ważna staje się przewidywalność inwestycji oraz możli-

wość ograniczenia własnego zaangażowania operacyjnego.

W praktyce właściciel nieruchomości musi dziś podejmować dziesiątki decyzji: odpowiadać na wiadomości gości, koordynować sprzątanie, reagować na awarie, monitorować opinie, optymalizować ceny czy dbać o wysoką pozycję ofert na platformach rezerwacyjnych.

To właśnie dlatego profesjonalny operator przestaje być wyłącznie administratorem nieruchomości. Coraz częściej staje się partnerem odpowiedzialnym za wynik całej inwestycji.

Zarządzanie staje się ważną konkurencyjną

W SuperApart obsługujemy obecnie między 1200 a nawet 2500 rezerwacji miesięcznie, dzięki czemu możemy na bieżąco obserwować zmiany zachodzące na rynku i zachowania gości. Widzimy bardzo wyraźnie, że różnice pomiędzy podobnymi apartamentami coraz rzadziej wynikają z lokalizacji. Znacznie częściej decyduje jakość zarządzania – sposób prowadzenia oferty, szybkość reakcji, doświadczenie



gościa oraz umiejętność dostosowania strategii do aktualnej sytuacji rynkowej.

Zdarza się, że zgłaszają się do nas właściciele nieruchomości, które przez wiele miesięcy – niekiedy nawet ponad pół roku – pozostają bez najemców lub rezerwacji. Nie wynika to z braku potencjału samej nieruchomości, lecz z braku czasu, odpowiednich narzędzi lub doświadczenia w profesjonalnym zarządzaniu. Po wdrożeniu właściwej strategii takie obiekty często zaczynają generować regularne przychody.

Nie bez znaczenia jest również zaufanie właścicieli. Ponad 90 proc. nowych klientów Super-Apart trafia do nas z polecenia dotychczasowych partnerów, co najlepiej pokazuje, że profesjonalne zarządzanie przekłada się nie tylko na wyniki finansowe, ale również na długoterminowe relacje. Zdarza się również, że wracają do nas właściciele, którzy wcześniej powierzyli swoje nieruchomości innym zarządcom, skuszonym obietnicami ponadprzeciętnych wyników.

Dane zamiast intuicji

Coraz większą rolę odgrywa analiza danych. Profesjonalni operatorzy nie podejmują decyzji wyłącznie na podstawie doświadczenia. Analizują tempo rezerwacji, sezonowość, wydarzenia odbywające się w mieście, długość pobytów, profile gości czy skuteczność poszczególnych kanałów sprzedaży.

Coraz większego znaczenia nabiera również revenue management, od lat wykorzystywany przez linie lotnicze i hotele. Cena pobytu nie jest już wartością

stałą – zmienia się wraz z popytem, terminem rezerwacji czy długością pobytu. Odpowiednio prowadzona polityka cenowa pozwala zwiększać przychody bez konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów inwestycyjnych. Profesjonalnych zarządców wspierają dziś zaawansowane narzędzia do analizy cen i zarządzania przychodami, dzięki którym wiele procesów można prowadzić automatycznie. Nadal jednak kluczowe pozostają doświadczenie operatora, znajomość rynku i umiejętność właściwej interpretacji danych.

Dobrym przykładem są koncerty największych światowych gwiazd. Podczas występów Taylor Swift czy Eda Sheerana ceny najlepiej położonych apartamentów sięgały nawet 4 tys. zł za noc. Właściciel, który korzystał ze stałego cennika lub nie śledził zmian na rynku, mógł sprzedać ten sam termin za wielokrotnie niższą kwotę. Podobna sytuacja

miała miejsce przy ogłaszaniu dodatkowych koncertów – sprzedaż nowych terminów często uruchamiano późno w nocy, po wyprzedaniu wcześniejszych wydarzeń. Brak szybkiej reakcji oznaczał realną utratę przychodów. W przypadku kilku apartamentów i serii koncertów różnice mogły sięgać nawet kilkunastu tysięcy złotych. Ryzyko działa jednak w obie strony – zbyt agresywna polityka cenowa może sprawić, że właściciel pozostanie z pustym apartamentem, jeśli klienci w ostatniej chwili znajdą atrakcyjniejszą ofertę.

Nieruchomość to dziś aktywo, którym trzeba aktywnie zarządzać

Coraz częściej mówi się, że nieruchomości pozostają jedną z najbezpieczniejszych klas aktywów. Zgadzam się z tym, ale pod jednym warunkiem – że są profesjonalnie zarządzane.

Największą przewagą inwestora nie jest dziś już wyłącznie lepsza lokalizacja czy niższa cena zakupu. Przewagę buduje umiejętność utrzymania wysokiego obłożenia, optymalizacji przychodów, ograniczania ryzyka i zapewnienia jakości obsługi, która przekłada się na kolejne rezerwacje. Nie możemy też zapominać o zabezpieczeniu najmu, które wymaga odpowiednich procedur i wiedzy zarządzających. Dlatego zakup nieruchomości warto traktować jako początek procesu inwestycyjnego, a nie jego zakończenie. W najbliższych latach właśnie jakość zarządzania będzie w coraz większym stopniu decydować o tym, które inwestycje okażą się najbardziej rentowne.

**PROFESJONALNY
OPERATOR PRZESTAJE
BYĆ WYŁĄCZNIE
ADMINISTRATOREM
NIERUCHOMOŚCI.
CORAZ CZĘŚCIEJ
STAJE SIĘ PARTNEREM
ODPOWIEDZIALNYM
ZA WYNIK CAŁEJ
INWESTYCJI.**

W segmencie premium o wartości nieruchomości coraz częściej decyduje unikalność i historia miejsca

Tak, w segmencie premium nastąpiła wyraźna zmiana paradygmatu. Lokalizacja i standard nadal są fundamentem, ale dziś nie są już wystarczające, żeby zbudować realną przewagę. Coraz częściej o wartości nieruchomości decyduje coś trudniejszego do skopiowania: tożsamość miejsca, jego historia i emocje, jakie wywołuje u użytkownika. W ostatnim czasie rynek premium przeszedł drogę od „gdzie i za ile” do „dlaczego właśnie tutaj i co to mówi o mnie”.



JAKUB JAKUBOWSKI
Communications Manager
Moderna Holding



Inwestycja Scala History

Dobrym przykładem tej zmiany jest inwestycja Moderna Holding – Wodopój w samym sercu historycznego, gdańskiego Śródmieścia. Kluczowa tutaj nie była wyłącznie lokalizacja w ścisłym centrum, ale umiejętność wejścia w kontekst miejsca, które samo w sobie ma wielowarstwową historię. Wodopój nie próbuje konkurować z historią otoczenia, tylko z niej korzysta. Klient nie kupuje tu wyłącznie metrażu czy standardu wykończenia, lecz adres w realnie historycznym centrum, a nie „stylizowanym osiedlu”.

Historia obecna w codziennym doświadczeniu

Inny dobry przykład to inwestycja Scala History. W zrewitalizowa-

nym budynku Czerwonych Koszar z końca XIX w. funkcjonuje dziś skandynawski koncept Noli Gdańsk Old Town łączący najem krótkoterminowy, długoterminowy z udogodnieniami hotelowymi. Tu historia miejsca nie jest



Inwestycja Wodopój

tyłem, tylko aktywnym elementem doświadczenia użytkownika. Gość nie tylko „jest w Gdańsku”, ale fizycznie czuje, że przebywa w miejscu, które ma swoją wcześniejszą warstwę życia. Fragmenty oryginalnej struktury, zachowane i odnowione detale architektoniczne z poprzedniej epoki, proporcje przestrzeni – to wszystko działa bardziej na poziomie zmysłów niż narracji marketingowej.

Reasumując. W segmencie premium lokalizacja jest warunkiem wejścia do gry, ale sama w sobie tej gry nie wygrywa. Standard jest oczekiwaniem bazowym, ale nie przewagą. Przewagą staje się kontekst: historia, architektura, emocja i autentyczność.



Magazyn przyszłości. Najwyższy zwrot z inwestycji daje dziś inteligencja, nie powierzchnia

W dyskusji o najlepszych inwestycjach roku uwaga naturalnie kieruje się ku rynkom kapitałowym, nieruchomościom czy nowym technologiom. Coraz wyraźniej widać jednak zmianę w samej definicji dobrej inwestycji: liczy się nie tyle powiększanie aktywów, ile podnoszenie ich produktywności.



WOJCIECH NOWAK
partner zarządzający w Sente

Kapitał szuka dziś miejsc, w których ta sama złotówka zaczyna pracować mocniej. Logistyka jest tego dobrym przykładem – to branża kapitałochłonna, o niskich marżach i dużej wrażliwości na koszt

pracy, w której każdy punkt efektywności realnie przekłada się na wynik.

Przez dekady inwestycja w logistykę sprowadzała się do trzech pozycji: większej powierzchni, kolejnych regałów i nowych etapów. W 2026 roku najwyższa stopa zwrotu coraz częściej leży gdzieś indziej. Decydująca staje się warstwa inteligentna magazynu – robotyzacja, sztuczna inteligencja i system, który nie tylko rejestruje pracę, lecz proponuje decyzje i sam je wykonuje. Dla zarządzających to dziś

jedna z najlepiej rokujących, a wciąż niedoszacowanych klas inwestycji.

Brak decyzji potrafi być najdroższym scenariuszem

Punktem wyjścia jest ryzyko, którego nie da się przeczekać. Rynekowi brakuje już około 10 tysięcy pracowników magazynowych i kierowców, a w jednym tylko kwartale liczba wakatów w transporcie i magazynowaniu sięgnęła blisko 9,6 tys. To nie koniunktura – to demografia. Populacja w wieku produk-

cyjnym kurczy się o ponad sto tysięcy osób rocznie, a do 2030 r. luka wykwalifikowanych pracowników w Europie ma sięgnąć 2,1 mln. W tych warunkach brak inwestycji w automatyzację nie jest decyzją neutralną – to wybór jednego z najkosztowniejszych scenariuszy, w którym rosnące koszty pracy i nadgodziny potrafią pochłaniać marżę szybciej, niż rosną przychody.

Robotyzacja: zwrot, który skrócił się o połowę

Ekonomia robotyzacji zmieniła się w ciągu trzech lat zasadniczo. Rozmowa o robocie humanoidalnym była niedawno rozmową o ćwierć miliona dolarów za sztukę; dziś bariera wejścia spadała wielokrotnie. Trzeba przy tym zachować precyzję: najtańsze jednostki, za kilka tysięcy dolarów, to wciąż platformy badawczo-edukacyjne bez chwytnych dłoni – pokazują skalę spadku cen, ale nie przeniosą paczki w magazynie. Do realnej pracy nadają się modele z funkcjonalnymi dłońmi, w przedziale od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy dolarów. Rachunek jest prosty: pracownik to koszt rzędu 100 tys. zł rocznie i jedna zmiana, robot – wydatek jednorazowy i praca na trzy zmiany, bez urlopów i rotacji. Zwrot z inwestycji, który w 2023 r. liczono w perspektywie 8–10 lat, dla wąskich i powtarzalnych zadań skrócił się dziś do 3–5 lat. Co istotne dla inwestora, model „robot jako usługa” pozwala wziąć maszynę na próbę i oddać ją, jeśli nie pasuje – to istotnie ogranicza ryzyko inwestycyjne. Polska ma w tej grze wyjątkową pozycję. Gęstość robotyzacji to u

nas około 78 robotów na 10 tysięcy pracowników, wobec blisko 400 w Niemczech i ponad tysiąca w Korei Południowej. Tę pięciokrotną lukę traktuję nie jako zaległość, lecz jako okno inwestycyjne: taniej niż kiedykolwiek można wykonać skok generacyjny i wdrożyć od razu najnowszą technologię, pomijając starsze pokolenia sprzętu. To okno zamyka się jednak szybko.

To nie są piloty, lecz operacje na skalę przemysłową. Amazon ma już w swoich magazynach około 750 tysięcy robotów i obniżył dzięki nim koszt realizacji zamówień o blisko jedną czwartą; DHL zobowiązał się do wdrożenia ponad tysiąca dodatkowych robotów rozładunkowych do 2030 r. Najwięksi gracze nie czekają – inwestują dziś, gdy roboty są jeszcze drogie i wyspecjalizowane. Gdy staną się tanie i uniwersalne, przewaga będzie już zbudowana, a próg wejścia przesunie się w stronę mniejszych firm.

Najwyższy zwrot daje nie sprzęt, lecz inteligencja

Błędem byłoby jednak utożsamienie magazynu przyszłości z samym sprzętem. Najwyższą stopę zwrotu daje warstwa programowa i dane. System WMS przechodzi z roli rejestratora w rolę doradcy i wykonawcy – proponuje decyzję albo realizuje ją sam i czeka na akceptację. Twarde efekty wdrożeń AI w łańcuchu dostaw są już mierzalne: redukcja kosztów logistyki o 5–20 proc. i 7–15 proc. dodatkowej pojemności magazynu bez powiększania powierzchni. Samo powiększanie powierzchni takiego efektu nie przyniesie.

Jest jednak warunek, o którym inwestorzy zapominają najczęściej. Analitycy ostrzegają, że nawet 60 proc. projektów AI może się załamać z powodu niewłaściwie przygotowanych danych. Dlatego najlepsze programy przeznaczają większość budżetu nie na sam algorytm, lecz na uporządkowanie i jakość danych. Bez tego trudno liczyć na zwrot z nakładów na sztuczną inteligencję.

Trzy filary mądrej inwestycji

Rozsądnie ulokowany kapitał w magazynie przyszłości opiera się na trzech filarach. Pierwszy to model rozliczeń: subskrypcja zamiast jednorazowego zakupu systemu za kilkaset tysięcy złotych – bo w świecie, w którym przełom przychodzi co roku, dostawca rozliczany miesięcznie ma realny interes w tym, by system klienta nadążał za technologią. Drugi to ludzie: pracownik magazynu w 2027 r. to operator AI, a kompetencji nie kupuje się z dnia na dzień. Trzeci to dane – fundament, na którym opiera się cała reszta.

Skala szans jest dziś ogromna, ale umiejętności wciąż rzadkie. Choć około 88 proc. organizacji deklaruje korzystanie z AI, jedynie 6 proc. potrafi naprawdę przełożyć ją na zwrot. Przewaga konkurencyjna nie należy więc do tych, którzy sztuczną inteligencję kupili, lecz do tych, którzy umieją ją skalować. I to jest najlepsza definicja inwestycji roku: nie wydatek na technologię, lecz zbudowanie zdolności, by wykorzystać ją lepiej niż konkurencja.

Polski kapitał przejmuje inicjatywę na rynku nieruchomości komercyjnych

Polski kapitał coraz wyraźniej zaznacza swoją obecność na rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce. To już nie tylko uzupełnienie aktywności zagranicznych funduszy, ale jeden z motorów napędzających krajowy rynek inwestycyjny. Rodzimi inwestorzy zwiększają skalę działania, rozszerzają aktywność strategiczną i coraz odważniej sięgają po najwyższej klasy aktywa.



BARTŁOMIEJ ZAGRODNIK

Managing Partner,
CEO w Walter Herz

Jeszcze trzy lata temu polskie podmioty koncentrowały się głównie na nieruchomościach typu value-add, starszych obiektach oferujących potencjał wzrostu wartości poprzez modernizację, zmianę funkcji czy optymalizację dochodów. Dziś wyraźnie widać zmianę strategii. Coraz większa część krajowego kapitału kierowana jest również do aktywów prime, zapewniających stabilne przepływy pieniężne i długoterminowy potencjał wzrostu wartości.

Celem głównie nieruchomości biurowe

Największym zainteresowaniem polskich inwestorów cieszą się nieruchomości biurowe, głównie w Warszawie, ale również w Krakowie i Wrocławiu. W 2025 r. krajowy kapitał odpowiadał za około 30 proc. wartości wolumenu transakcji w sektorze biurowym oraz za połowę wszystkich zarejestrowanych w tym segmencie akwizycji.

W tym roku potwierdzeniem rosnącej aktywności w tym obszarze są kolejne transakcje. Syrena Real Estate konsekwentnie powiększa portfel prestiżowych warszawskich biurowców, a Sando Office kupiło od Echo Investment krakowski Brain Park B klasy A za 40,3 mln euro. Istotnym sygnałem rosnącej siły polskiego kapitału było także uporządkowanie struktury właścicielskiej Mennica Legacy Tower w Warszawie. Zawarte porozumienie stworzyło realną

możliwość spłaty obligacji wyemitowanych przez grupę GGH PF3, dotychczasowego drugiego akcjonariusza projektu.

Rosnąca aktywność krajowych inwestorów widoczna jest również w sektorze handlowym i logistyczno-magazynowym. Największym zainteresowaniem cieszą się parki handlowe, obiekty convenience oraz magazyny, szczególnie te, oferujące potencjał do wzrostu wartości. Zarówno w segmencie retail, jak i magazynowym polskie podmioty odpowiadają już za kilkunastoprocentowy udział w rynku.

Jedna piąta udziału w transakcjach Rodzimy kapitał uczestniczy w realizacji projektów inwestycyjnych przede wszystkim poprzez spółki celowe i struktury joint venture. Przykładem jest firma Atlas Ward Polska, prowadząca rozmowy z Ghelamco, dotyczące wspólnej realizacji trzech du-



zych inwestycji, w tym projektu Warszawa Gdańska, obejmującego budowę w Warszawie nowego dworca kolejowego oraz kompleksu czterech budynków komercyjnych o łącznej powierzchni około 100 tys. mkw.

Tempo zmian najlepiej pokazuje dane rynkowe. Jeszcze cztery lata temu polski kapitał odpowiadał za około 2 proc. wartości rynku inwestycyjnego nieruchomości komercyjnych. W 2024 r. udział wzrósł do około 9 proc., a w 2025 r. osiągnął już około 20 proc. wartości wolumenu transakcji.

Własny model inwestowania

Polski kapitał rozwija się według własnego modelu inwestycyjnego. Wykorzystuje przewagę wynikającą z doskonałej znajomości lokalnego rynku, elastyczności działania i krótszego procesu decyzyjnego. Prywatni inwestorzy, przedsiębiorcy, family offices oraz fundacje rodzinne najczęściej lokują w nieruchomości kapitał własny, uzupełniając go bardziej dostępnym obecnie finansowaniem bankowym.

Decyzje inwestycyjne opierają się na znajomości lokalnych warunków. Polscy inwestorzy

sprawnie oceniają ryzyko administracyjne, techniczne i planistyczne, szybciej finalizują transakcje i chętnie korzystają z okazji pojawiających się poza publicznym rynkiem ofertowym. Popularnością cieszą się transakcje off-market, pozwalające nabywać aktywa z potencjałem poprawy struktury najmu, modernizacji, zmiany funkcji, optymalizacji kosztów operacyjnych czy przygotowania nieruchomości do refinansowania lub sprzedaży.

Krajowy kapitał skutecznie wypracował własne modele działania. Bezpośrednie zakupy nieruchomości, spółki celowe, fundacje rodzinne, fundusze zamknięte oraz struktury joint venture umożliwiają efektywne łączenie kapitału prywatnego z finansowaniem bankowym i budowę profesjonalnych platform inwestycyjnych.

Budowanie portfeli inwestycyjnych jako ochrona majątku

Dla przedsiębiorców, inwestorów prywatnych oraz fundacji rodzinnych nieruchomości komercyjne stają się dziś jednym z najważniejszych narzędzi ochrony majątku, dywersyfikacji portfela i budowania długotermi-

nowych dochodów. Wieloletnie umowy najmu pozwalają osiągać stopy zwrotu na poziomie około 6–10 proc. rocznie, a prestiżowe aktywa w największych miastach oferują jednocześnie potencjał wzrostu wartości i wzmacniają pozycję właścicieli.

Ważną rolę odgrywają fundacje rodzinne, które wspierają sukcesy majątku i długoterminową reinwestycję kapitału. Wraz ze zmianą pokoleniową w polskich firmach rodzinnych nieruchomości komercyjne stają się naturalnym elementem strategii inwestycyjnych, zapewniając stabilny cash flow, przewidywalne przychody i skuteczną dywersyfikację źródeł dochodu.

Wzrost znaczenia rodzimego kapitału w transakcjach w sektorze komercyjnym to nie trend przejściowy. Choć jego udział w rynku pozostaje w Polsce niższy niż w takich krajach jak na przykład w Czechy czy Węgry, tempo rozwoju jest imponujące. Polski kapitał coraz śmielej wykorzystuje swoją przewagę wynikającą z lokalnych kompetencji i długoterminowego podejścia, stając się jednym z najważniejszych uczestników rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce.

Transakcje inwestycyjne w sektorze nieruchomości komercyjnych

Rezultaty polskiego rynku nieruchomości komercyjnych po pierwszych pięciu miesiącach 2026 r. były bardzo imponujące. Łączny wolumen transakcji wyniósł około 2,3 mld euro (na podstawie szacunków dla ogłoszonych transakcji), które zostały zrealizowane w około 50 transakcjach. Sam maj 2026 r. wygenerował około 1,1 mld euro, co oznacza dwukrotność wartości odnotowanej w pierwszych czterech miesiącach bieżącego roku. Taki wynik potwierdza świetną kondycję oraz wysoką dynamikę krajowego rynku.

Wysoki wynik masywny wynika głównie z dwóch transakcji, finalizacji przełomowej transakcji w sektorze najmu instytucjonalnego (PRS), przekraczającej 560 mln euro, obejmującej sprzedaż 18 aktywów przez Resi4Rent do Vantage Development, jak również zamknięcia transakcji portfelowej w segmencie magazynowym, w której Ares Management przejął 5 nieruchomości SIM w portfolio o wartości przekraczającej 200 mln euro.

Co istotne, w ciągu pierwszych pięciu miesięcy 2026 r. każdy z czterech kluczowych segmentów rynku odnotował przynajmniej jedną transakcję powyżej 100 mln euro. W efekcie średnia wartość pojedynczej transakcji znacząco wzrosła, mimo niższej płynności niż w analogicznym okresie 2025 r.

Magazyny liderem rynku

W I kwartale 2026 r. sektor magazynowy odpowiadał za największy udział w rynku (44 proc.) pod względem wolumenu. Po pięciu miesiącach pozostał na pierwszym miejscu z wynikiem szacowanym na ponad 700 mln euro. Rezultat ten to przede wszystkim efekt dwóch dużych transakcji portfelowych: sprzedaży portfela Raben do WP Carey w formule „sale and leaseback” oraz wspomnianego przejęcia portfela SIM przez Ares Management. Transakcje te wskazują na stopniowe ożywienie na rynku transakcji portfelowych, które wyraźnie podnoszą całkowite wolumeny.

Zbliżenie oczekiwań cenowych kupujących i sprzedających staje się coraz bardziej widoczne, co przekłada się na wzrost aktywności inwestycyjnej, napędzanej głównie kapitałem zagranicznym.



Dodatkowym impulsem mogą być zmiany wycen starszych obiektów magazynowych, które sprzyjają kolejnym transakcjom. – Nieprzerwanie ogromnym zainteresowaniem inwestorów cieszą się aktywa objęte długoterminowymi umowami najmu. Poszukiwane są przede wszystkim stabilne i przewidywalne przepływy pieniężne, w tym struktury typu „sale and lease-back”, które pozostają istotnym elementem rynku – podkreśla Bartłomiej Krzyżak, Co-Head of Investment Department.



Handel na drugiej pozycji

Po pięciu miesiącach sektor handlowy zajął drugą pozycję z wy-

nikiem przekraczającym 0,5 mld euro, notując jednocześnie największą liczbę transakcji. Największą z nich w tym okresie była sprzedaż 8 centrów handlowych Auchan do węgierskiego inwestora Adventum. W maju br. właściciela zmieniły cztery

**W I KWARTALE 2026 R.
SEKTOR MAGAZYNOWY
ODPOWIADAŁ ZA
NAJWIĘKSZY UDZIAŁ
W RYNKU (44 PROC.)
POD WZGLĘDEM
WOLUMENU.**

parki handlowe oraz jedno centrum – Pasaż Łódzki, przejęty przez czeskiego inwestora Crestpoint Capital Partners, debiutującego na polskim rynku.

Z kolei w czerwcu rynek odnotował kolejną imponującą transakcję – Apsys sprzedał część udziałów w spółce będącej współwłaścicielem centrum handlowego Pośnania czeskiemu funduszo- wi Trigea.

W pierwszych pięciu miesiącach, pod względem liczby transakcji około połowę stanowiły parki handlowe i mniejsze obiekty typu convenience. Największą z tego typu transakcji w tym roku, zrealizowaną już w czerwcu, była sprzedaż portfolio sześciu nowoczesnych parków handlowych Vendo przez Patron



Capital i Trei Real Estate do joint venture Star Capital Finance i Generali.

– Przedmiotem sprzedaży są ciążę również wolnostojące obiekty handlowe. Segment handlowy w Polsce nadal przyciąga dużą uwagę inwestorów. Szeroka oferta sprawia, że rynek jest dostępny, zarówno dla krajowych podmiotów, jak i globalnych graczy zainteresowanych większymi portfelami – ko-

mentuje Artur Czuba, Director, Investment Department.

Biura z aktywnym udziałem polskiego kapitału

Największą transakcją biurową zrealizowaną od początku roku do końca maja 2026 r. i jedyną przekraczającą 100 mln euro była sprzedaż warszawskiego Royal Wilanów przez Capital Park Group do Wood & Company, przy której Avison Young doradzał kupującemu w zakresie inwestycyjnym i technicznym. Maj przyniósł dominację polskiego kapitału w tym segmencie (3 z 4 transakcji), który w bieżącym roku koncentruje się głów-

**POLSKA POZOSTAJE
DLA INWESTORÓW
ATRAKCYJNYM
I STABILNYM RYNKIEM,
Z SILNYMI
FUNDAMENTAMI
GOSPODARCZYMI
PRZEWIDYWALNYM
OTOCZENIEM PRAWNYM
ORAZ WYSOKĄ
TRANSPARENTNOŚCIĄ.**

nie na aktywach biurowych. Dodatkowo, pulę zakupów polskich inwestorów podbiła w czerwcu akwizycja Central Point w centrum Warszawy przez Lewandopol Group.

Wszystkie transakcje zrealizowane w maju dotyczyły obiektów zlokalizowanych w miastach regionalnych. Trend przewagi tych lokalizacji widoczny jest od początku roku. W regionach, a konkretnie w Krakowie, zrealizowano również dwie transakcje typu prime, które dotyczyły Brain Park A oraz The Park Kraków.

– Biorąc pod uwagę projekty w zaawansowanej fazie negocjacji, zarówno w Warszawie, jak i w regionach spodziewamy się, że wolumen inwestycji w sektorze biurowym w 2026 roku dorówna ubiegłorocznemu, a nawet może go przewyższyć, zależnie od tempa finalizacji projektów. Dostrzegamy wyraźny powrót inwestorów do tego segmentu – dodaje Marcin Purgal, Co-Head of Investment Department.

Perspektywy

Polska pozostaje dla inwestorów atrakcyjnym i stabilnym rynkiem, z silnymi fundamentami gospodarczymi, przewidywalnym otoczeniem prawnym oraz wysoką transparentnością. Zgodnie z wcześniejszymi prognozami, rośnie aktywność kapitału zachodniego, w szczególności francuskiego. Jednocześnie utrzymuje się znaczący udział inwestorów z regionu Europy Środkowo-Wschodniej, m.in. z Czech, Węgier i krajów bałtyckich, a także pojawiają się pierwsze sygnały powrotu kapitału azjatyckiego.

W ciągu ostatnich dwóch lat wyraźnie zwiększył swoją aktywność kapitał krajowy, zarówno pod względem liczby, jak i skali transakcji. Można oczekiwać dalszego umacniania się tego trendu oraz utrzymania wysokiego poziomu zaangażowania polskich inwestorów.

Prognozy na 2026 r. pozostają optymistyczne. Rynek ma szansę osiągnąć wyniki lepsze niż rok wcześniej, przy sprzyjających perspektywach i solidnych fundamentach wzrostu.

