

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

- W jakich warunkach żyją Polacy?
- Dysproporcje cenowe w największych miastach Polski



**KOSZTY UTRZYMANIA MIESZKANIA
I DOMU – PROGNOZY NA 2023 ROK**



SPIS TREŚCI



- 4** Trendy cenowe na rynku mieszkaniowym
- 7** Jakich nieruchomości szukają Polacy?
- 12** Koszty utrzymania mieszkania i domu – prognozy na 2023 rok
- 20** Kredyty hipoteczne to dzisiaj rynkowy rollercoaster. Jak nigdy potrzebujemy wsparcia ekspertów kredytowych
- 26** Jak zmienia się polski rynek nieruchomości najwyższej klasy?
- 31** Jak technologie multimedialne zmieniają rynek obrotu nieruchomościami?
- 37** Inwestowanie w nieruchomości? Ekspert Cordii: „To nadal się opłaca”
- 42** Lokalizacja, cena i funkcjonalność. Najważniejsze cechy przy poszukiwaniu mieszkania

- 45** Czy rynek nieruchomości premium oprze się zbliżającej się stagnacji na rynku nieruchomości?
- 49** „Szczęście jest zawsze tam, gdzie je człowiek widzi”. W jakich warunkach żyją Polacy?
- 55** Chronos. Jakby był tutaj od zawsze
- 58** Antracyt. Ciche apartamenty w gdańskiej Oliwie
- 62** Dysproporcje cenowe w największych miastach Polski
- 65** „Małe mieszkanko na Mariensztacie – to moje szczęście, to moje sny”. Kogo stać na kawalerkę w Warszawie?
- 70** OmniOffice już od 10 lat kreuje polski rynek biur serwisowanych

RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Wydawca Raportu:

Grupa Morizon-Gratka Sp. z o.o.
FORBES Polska

Adres redakcji:

ul. Domaniewska 49
02-672 Warszawa

Kontakt do redakcji:

redakcja@morizon-gratka.pl

www.morizon-gratka.pl

Informacje o postępującym w ostatnich latach nieprzerwanym wzroście popytu i cen na rynku nieruchomości powtarzane są tak często, że dla wielu stały się mało interesujące, nie warte zgłębiania. Szkoda było czasu żeby zajmować się – cytując słowa klasyka – “oczywistymi oczywistościami”.

Jednak wydarzenia w kraju i na świecie wciąż uświadamiają nas, że nic nie trwa wiecznie. Zmienia się wszystko, także rynek nieruchomości. To, co do niedawna na nim drożało, zaczyna tanieć. To co jeszcze rok temu sprzedawało się „na pniu”, dziś niekiedy nie wzbudza nawet najmniejszego zainteresowania klientów, a to, co od dawna uznawane było za abstrakcję mającą jedynie teoretyczny wpływ na rynek – pandemia, wojna, wysoka inflacja – stało się rzeczywistością, która odciska swoje piętno nie tylko na wielkości i strukturze obrotu nieruchomości, ale również na naszych portfelach. I to każdego dnia.

Mimo tak wielu zmian jakie wokół nas zaszły i nadal zachodzą, rynek nieruchomości nie stanął w miejscu. Polacy – choć już nie z taką intensywnością, jak jeszcze rok temu i w odwrotnych proporcjach – wciąż kupują i sprzedają mieszkania, domy, działki czy nieruchomości komercyjne. Ich potrzeby związane z profesjonalną obsługą transakcji, zwłaszcza w zakresie skutecznego poszukiwania klienta popytowego, nie zmalały; przeciwnie – doświadczeni, profesjonalni, a przede wszystkim skuteczni pośrednicy nieruchomości potrafiący szybko i korzystnie sprzedać powierzoną im nieruchomość, stają się jeszcze bardziej poszukiwani niż dotychczas.

W obfitujących w nowe wyzwania czasach niezmiennie cenne i przydatne w codziennej pracy są rzetelne informacje o tym, co jest ważne w branży. Źródłem tych informacji jest kolejny Raport z Rynku Nieruchomości przygotowany przez zespół serwisów Morizon.pl i Gratka.pl we współpracy z redakcją magazynu Forbes.

Serdecznie zapraszamy do lektury.



TRENDY CENOWE NA RYNKU MIESZKANIOWYM

Drastyczny spadek liczby udzielanych przez banki kredytów hipotecznych oraz rosnąca powściągliwość wciąż obecnych na rynku klientów gotówkowych, zaowocowały wyraźnym spadkiem popytu na nieruchomości. Jego konsekwencją jest ewidentne zatrzymanie wzrostu cen ofertowych mieszkań, a w niedługiej perspektywie najprawdopodobniej ich spadek. Sytuację tę ilustrują odczyty Indeksu Cen Mieszkań – systematycznie publikowanego przez serwis nieruchomości Morizon.pl – wskaźnika trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym. Jego wartość spadła w ciągu ostatniego miesiąca o 4 pkt. (0,3 proc.) i osiągnęła we wrześniu poziom 1482,1 pkt.

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

O ile jednak poziom cen ofertowych w ujęciu nominalnym pozostaje (jeszcze?) stabilny, o tyle stawki realne, których zmiany obrazuje Indeks Cen Mieszkań

uwzględniający inflację (ICMi), spadły w ciągu trzech kwartałów tego roku już o 9,1 proc., tj. do poziomu notowanego w końcówce roku 2019. ▶

Indeks Cen Mieszkań Morizon.pl



Źródło: Morizon.pl

Indeks Cen Mieszkań (ICM) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w serwisach nieruchomości Grupy Morizon - Gratka (m. in.: Morizon.pl, Gratka.pl, Domy.pl, Oferty.net, Bezposrednie.com) obliczaną na podstawie średnich cen ofertowych w 10 największych miastach Polski (Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz, Lublin, Katowice) ważoną liczbą mieszkańców tych miast. Bazową datą dla indeksu jest wrzesień 2007 roku, a wartość bazowa wynosi 1000 punktów.



Indeks Cen Mieszkań z uwzględnieniem inflacji

Źródło: Morizon.pl



Po zanotowanym w sierpniu br. niewielkim wzroście – o 2,9 pkt. – we wrześniu wartość Indeksu Cen Mieszkań ponownie się obniżyła – o 4 pkt. (0,3 proc.) – do poziomu 1482,1 pkt. Jest to wynik o 106,1 pkt., (7,7 proc.) wyższy niż przed rokiem, ale o 10,3 pkt., tj. 1,1 proc. niższy od historycznego szczytu (1498 pkt.) na jaki wzniósł się wskaźnik w kwietniu br.

Zanotowany we wrześniu spadek wartości Indeksu Cen Mieszkań wpisuje się w obserwowany już od kilku miesięcy cykl niewielkich wahań potwierdzających wejście długotrwałego trendu wzrostowego w fazę korekty z perspektywą głębszych spadków.

Konsekwencją rosnącej liczby niesprzedanych mieszkań – zarówno nowych jak i używanych – i braku jakichkolwiek symptomów dających nadzieję na rychłe ożywienie popytu, będzie w nadchodzących miesiącach zaostrzenie walki o pozostających nadal na rynku klientów przez obniżanie cen. Czynnikiem, który wyraźnie spowalnia ten proces na rynku wtórnym jest wciąż bardzo umiarkowana podaż nowych ofert (kto nie musi, ten nie sprzedaje nieruchomości) oraz utrzymujący się wysoki poziom cen (wywoławczych) mieszkań na rynku pierwotnym.

Analizując obecną sytuację na rynku mieszkaniowym, trzeba pamiętać, że stopniowe obniżki cen nominalnych to tylko część rynkowej rzeczywistości. Wysoka inflacja sprawia bowiem, że realny spadek cen mieszkań jest większy i postępuje już od... początku roku. Jak wynika z najnowszego odczytu ICMi – Indeksu Cen Mieszkań uwzględniającego inflację – w ciągu ostatnich 9 miesięcy realny spadek cen mieszkań wyniósł już 9,1 proc.; aktualne stawki zbliżyły się więc do poziomu notowanego w końcówce roku 2019 i – co dla wielu osób może być zaskakujące – w końcówce 2008 roku. Dla tych, którzy prowadzą obecnie proces sprzedaży mieszkań, oznacza to, że każdy miesiąc jego trwania – niezależnie od ewentualnej obniżki ceny ofertowej – będzie powodował realną stratę.

Pierwszym odruchem na oczekiwane spowolnienie w gospodarce byłoby stwierdzenie, że ceny nieruchomości muszą spaść, bo stłumiony zostanie popyt. Jednak to nie jest takie oczywiste. Zmniejszona podaż ze strony deweloperów czy duży ruch inwestorów mogą powodować utrzymywanie się cen pomimo niekorzystnych wskaźników

Maciej Zięba

Dyrektor Operacyjny homfi



**JAKICH NIERUCHOMOŚCI
SZUKAJĄ POLACY?**

Trzeci kwartał 2022 r. nie przyniósł istotnych zmian w strukturze popytu na rynku sprzedaży nieruchomości. W porównaniu z pierwszym i drugim kwartałem br. w miesiącach wakacyjno-urlopowych wzrósł odsetek klientów zainteresowanych zakupem działek (17 proc.); w tym samym czasie zmniejszył się udział w popycie klientów na zakup mieszkań – o 0,8 proc./ domów – o 0,3 proc. i nieruchomości komercyjnych – o 0,2 proc.

**MARCIN DROGOMIRECKI**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

3,3%

wzrost popytu
w segmencie sprzedaży
mieszkań względem III
kw. 2021 r.

W porównaniu z danymi z trzeciego kwartału 2021 r. wzrost udziału w strukturze popytu nastąpił tylko w segmencie sprzedaży mieszkań – o 3,3 proc. Pozostałe segmenty zanotowały spadki: domy – o 0,9 proc., działki – o 1,5 proc. i nieruchomości komercyjne – o 1 proc.

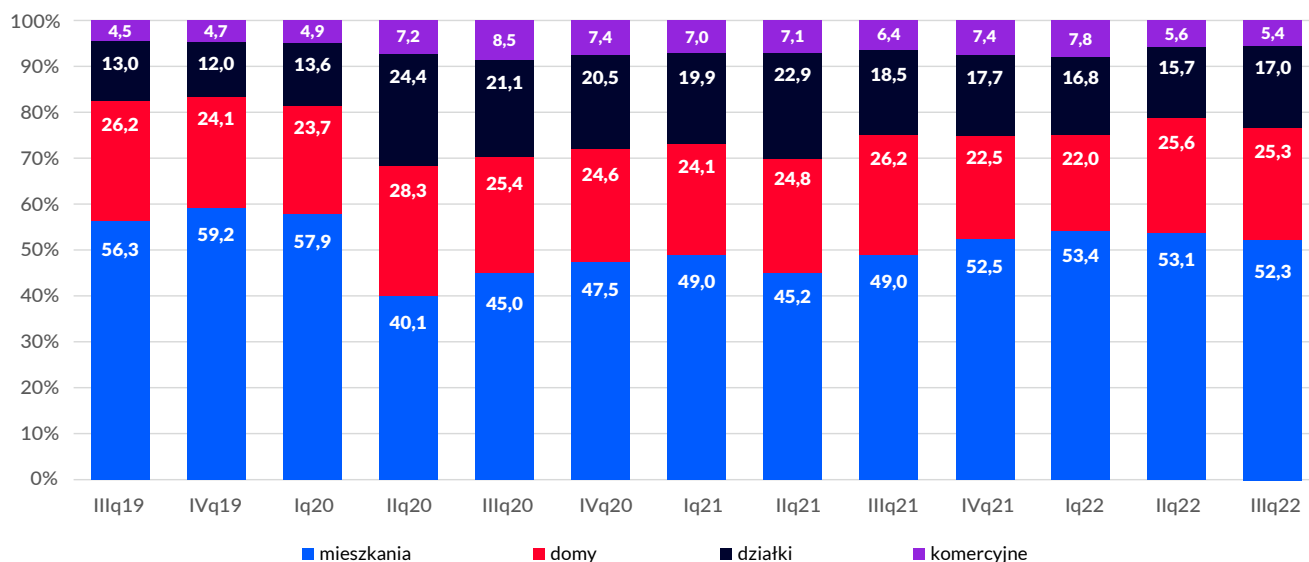
Zmiany, jakie zachodzą w strukturze popytu, są pochodną ogólnej sytuacji na rynku nieruchomości. Odpływ klientów spowodowany zarówno spadkiem dostępności kredytów hipotecznych, rosnącymi kosztami utrzymania gospodarstw domowych i co za tym idzie stopniowym pogarszaniem nastrojów konsumenckich odbija się przede wszystkim na spadku zainteresowania zakupem nieruchomości wymagających większych nakładów finansowych, a więc domów oraz działek pod ich budowę.

**Zmiany, jakie
zachodzą w strukturze popytu, są
pochodną ogólnej
sytuacji na rynku
nieruchomości.**

Pogarszające się warunki prowadzenia działalności gospodarczej (rosnące koszty zatrudnienia, wzrost cen paliw i energii, etc.) i brak perspektyw ich szybkiej poprawy skutkują też spadkiem zainteresowania ofertami sprzedaży (i wynajmu również) nieruchomości komercyjnych – budynków i lokali handlowo-usługowych, powierzchni biurowych, zakładów i in.

Proporcjonalnie większy spadek popytu w wymienionych segmentach rynku przekłada się na zachowanie dodatniego wyniku w segmencie mieszkaniowym. Oznacza to, że na tle ogólnego pogorszenia koniunktury w branży spadek popytu na mieszkania w porównaniu rok do roku pozostawał w 3 kwartale br. relatywnie najmniejszy. ■

Struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości



Źródło: Morizon.pl

Rosnąca inflacja, niepewność oraz zamrożona akcja kredytowa determinują zarówno rodzaj poszukiwanych nieruchomości, jak i profil klienta. Kolejną zmienną są wysokie koszty energii i utrzymania nieruchomości. Dwa najczęściej odmieniane wyrazy w kontekście obecnej sytuacji to okazja i gotówka.

W segmencie domów klienci preferują ekonomiczne i nowoczesne pod względem zużycia energii i te o małych metrażach. Wśród działek dominują grunty inwestycyjne oraz działki nad morzem. Tu nadal cieszą się popytem apartamenty o najlepszych lokalizacjach. Zmniejszyło się zainteresowanie klientów zakupem gruntów pod budowę własnego domu. Znaczny spadek popytu notujemy również w zakresie kupna i najmu lokali użytkowych.

Co ciekawe cały czas rośnie grupa klientów poszukujących nieruchomości za granicą, w śródziemnomorskich destynacjach. Obserwujemy to od lat, sprzedając nieruchomości w Marbelli na Costa de Sol w Hiszpanii. Od czasu wybuchu wojny w Ukrainie znacznie wzrosła dynamika transakcji w tym regionie.



Piotr Romanowicz CEO RENT – nieruchomości ROMANOWICZ





W ostatnich latach obserwujemy rosnące zainteresowanie Polaków inwestycjami w tzw. drugą rezydencję w Hiszpanii, czego dowodem jest fakt, że w 2022 roku spodziewamy się sprzedać na tym rynku ponad 150 apartamentów. Średnia cena rezydencji sprzedawanej na tym rynku to 390 000 euro, mamy nieruchomości w cenach od 109 000 euro do ponad 3 milionów euro, zawsze w najlepszych lokalizacjach nad Morzem Śródziemnym.

Dzięki naszej działalności deweloperskiej promujemy śródziemnomorski styl życia wśród naszych klientów na całym świecie i sprzedajemy dla ponad 30 różnych narodowości. Aby kontynuować nasz rozwój w tym kierunku w 2021 roku, otworzyliśmy przedstawicielstwa na naszych czterech głównych rynkach: w Polsce, Belgii, Niemczech i Szwecji.

TM Real Estate Group to rodzinna firma z Alicante, lider w sektorze turystyki mieszkaniowej w Hiszpanii, specjalizująca się w budowie i rozwoju apartamentów wakacyjnych. Od początku istnienia firmy, czyli od 1969 roku, na swoim koncie mamy ponad 20 000 oddanych nieruchomości. Nasze inwestycje zlokalizowane są głównie na południowym wybrzeżu Hiszpanii oraz na Riviera Maya w Meksyku, gdzie promujemy luksusowe kurorty hotelarskie.

Od ponad pół wieku, najwyższy standard obsługi klienta jest znakiem rozpoznawczym TM. Wierzymy, że jedynym sposobem na utrzymanie tej jakości jest wychodzenie naprzeciw potrzebom klientów i bycie jak najbliżej nich. Przekonani o wielkim potencjale polskiego rynku, w lipcu tego roku otworzyliśmy biuro w Warszawie jako potwierdzenie naszego długofalowego zaangażowania w tym kierunku.

W TM Real Estate Group prowadzimy obecnie ponad 20 projektów na Costa Blanca, Costa de Almería, Costa del Sol i Majorce, przy czym polski rynek koncentruje się głównie na inwestycjach na Costa Blanca i Costa de Almería. W kolejnych 3 latach zamierzamy zbudować ok. 2 000 nowych rezydencji. Zaangażowanie, wypłacalność, innowacyjność, przywództwo, wyraźna orientacja na klienta i efektywność to 6 filarów, na których opiera się sukces TM. Nagradzana za swoje projekty grupa deweloperska ma wizję pozostania punktem odniesienia w sektorze turystyki rezydencjalnej w Hiszpanii i wciąż przyczyniać się do kreowania lepszej przyszłości dla swoich klientów.



Miguel Angel Quiles Alfosea

Dyrektor Sprzedaży i Marketingu TM Real Estate Group





TM Real Estate Group

TM REAL ESTATE GROUP OD 1969
LIDER RYNKU NIERUCHOMOŚCI
W HISZPANII



Benidorm - Costa Blanca



+48 881 519 151 | polska@tmgrupoinmobiliario.com
WWW.TMREALESTATEGROUP.COM

KOSZTY UTRZYMANIA MIESZKANIA I DOMU – PROGNOZY NA 2023 ROK



Od końca ubiegłego roku mieszkańcy wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych, właściciele domów jednorodzinnych i innych nieruchomości informowani są o podwyżkach opłat. Taryfy zmieniają dostawcy gazu, energii elektrycznej i ciepłej, przedsiębiorstwa wodno-kanalizacyjne i firmy zajmujące się odbiorem i składowaniem odpadów. W obecnym roku koszty wzrosły przeciętnie o kilkanaście procent, a w skrajnych przypadkach nawet kilkaset. Już teraz wiadomo, że część Polaków, z każdym miesiącem niestety większa, nie przywita nowego roku z radością i spokojem ducha o domowy budżet. Szacuje się, że w 2023 r. inflacja będzie na poziomie 12,3 proc., a do tego dojdą kolejne podwyżki opłat za utrzymanie nieruchomości. Ile obecnie wydaje się na pokrycie kosztów związanych z mieszkaniem? Jakich rachunków spodziewać się w przyszłym roku?

**PAULINA GAJEWICZ**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Do analizy kosztów obecnych i przyszłorocznych wprowadzono modelową rodzinę: małżeństwo z dwójką dzieci mieszkające w lokalu o powierzchni 51 m kw., w bloku wielorodzinnym z centralnym ogrzewaniem. Dla porównania kosztów przykładowa rodzina mieszka również w 120-metrowym domu jednorodzinnym.

KOSZTY OGRZEWANIA

Podstawowym źródłem energii grzewczej w budynkach wielorodzinnych jest ciepło sieciowe, czyli ciepło wytworzone w elektrociepłowni lub ciepłowni i przesłane węzłami cieplnymi do budynków i lokali mieszkalnych. **Szacuje się, że ponad 40 proc. gospodarstw domowych do ogrzewania pomieszczeń wykorzystuje ciepło pochodzące z sieci systemowej.** Ceny takiego ciepła zależne są m.in. od taryf przedsiębiorstw ciepłowniczych i sposobu rozliczania w danym bloku.

Kalkulacja opłat za ciepło dla mieszkań w bloku związana jest z obecnością podzielników ciepła na grzejnikach, które pozwalają na obliczenie przybliżonej ilości zużytego ciepła. Jeśli lokale takich odrębnych podzielników nie posiadają, a istnieje jeden wspólny licznik dla całego budynku, rozliczenie odbywa się na podstawie metrażu nieruchomości. Warto podkreślić, że przy kalkulacji kosztów dla danego lokalu brane są pod



uwagę także inne składniki, np. ogrzewanie klatek schodowych i części wspólnych.

Stawki za ogrzewanie we wspólnotach mieszkaniowych i spółdzielniach ustalane są indywidualnie dla każdej nieruchomości, ale nie zmienia to faktu, że w momencie, gdy dostawca ciepła podwyższa stawkę, przenosi się to na koszty dla mieszkańców.

Koszty ciepła przy tzw. ogrzewaniu systemowym wynikają z przyjętych przez przedsiębiorstwa ciepłownicze sposobów wyliczania opartych na faktycznym poziomie kosztów wytwarzania, przesyłu i dystrybucji ciepła. **Szacuje się, że cena energii cieplnej wzrosła o min. 20 proc. w dużych miastach, obsługiwanych przez elektrociepłownie i o nawet 150 - 200 proc. w miejscowościach małych, które korzystają z miejskich ciepłowni czy osiedlowych kotłowni, które będą zmuszone zapłacić za paliwo samodzielnie.**

A to właśnie, m.in. kłopoty z dostępnością węgla i szalony wzrost jego cen na rynku doprowadzają do problemów z przygotowaniem do sezonu grzewczego nie tylko w mniejszych i większych przedsiębiorstwach energetycznych, ale również w domach jednorodzinnych, u odbiorców indywidualnych. Stające na granicy rentowności ciepłownie podwyższają koszty. Mieszkańcy domów jednorodzinnych szukają alternatywnych rozwiązań, by przetrwać sezon grzewczy.

ILE PŁACI ZA OGRZANIE MIESZKANIA MODELOWA RODZINA TERAZ I JAK WZROŚNIE KOSZT W 2023 R.?

Dla typowego gospodarstwa domowego, które za ogrzanie 51-metrowego mieszkania w październiku zapłaciło 173,40 zł opłata wzrośnie przynajmniej do kwoty 208 zł. Szacunkowo roczny koszt wzrośnie z 2080,80 zł do 2496 zł – **przy optymistycznym założeniu podwyżki tylko o 20 proc.**

W wielu spółdzielniach mieszkaniowych doszło już do podwyżek i to często o blisko 60 proc. i więcej. W jednej z gliwickich spółdzielni dotychczasowo mieszkańcy płacili stawkę 4,40 zł/m kw., od września kwota ta sięgnęła 6,90 zł/m kw. Lokator jeszcze w sierpniu za ogrzanie swojego 51-metrowego mieszkania płacił 224,40 zł na miesiąc. Teraz płaci blisko 352 zł. Rocznie ogrzewanie wygeneruje koszt 4223 zł, zamiast 2693 zł.

40%

Szacuje się, że tyle gospodarstw domowych do ogrzewania pomieszczeń wykorzystuje ciepło pochodzące z sieci systemowej.

Z kolei jedna ze śląskich spółdzielni opublikowała zaktualizowane zaliczki na pokrycie kosztów energii cieplnej na potrzeby ogrzewania i wynoszące od 2,63 do 8,87 zł/mkw. w zależności od osiedla. Przy najwyższej stawce przyjętej przez nas modelowy właściciel zapłaciłby ponad 452 zł miesięcznie za samo ogrzewanie mieszkania.

Ogrzewanie z sieci ciepłowniczej dotyczy przede wszystkim mieszkańców bloków, natomiast **podstawowym nośnikiem energii grzewczej dla domów jednorodzinnych są paliwa stałe, m.in. węgiel kamienny, koks, drewno opałowe, węgiel brunatny.** Aż 45,4 proc. gospodarstw domowych w Polsce korzysta z nich do ogrzania domów. **Aktualne ceny węgla kamiennego wzrosły nawet o ponad 300 proc. w porównaniu z rokiem ubiegłym.** W 2021 r. 1 tona węgla kamiennego kosztowała 996,60 zł. Dziś koszt ten waha się w granicach 3100 – 4000 zł za tonę w zależności od rodzaju i jakości surowca w składach opału. W Polskiej Grupie Górniczej można kupić węgiel w specjalnie dedykowanych sesjach zakupowych za cenę od 1100 zł za tonę za miał.

JAK WYGLĄDAJĄ KOSZTY OGRZEWANIA DOMU JEDNORODZINNEGO?

Na potrzeby analizy kosztów utrzymania domu jednorodzinne przyjmujemy jego powierzchnię 120 m kw. i całą wartość będzie powierzchnią do ogrzania. W zależności od tego, jakich materiałów użyto do budowy domu, od poziomu jego termoizolacji i sprawności systemu grzewczego obliczyć można szacunkowe zużycie węgla na rok. Im lepiej ocieplony jest dom czy blok wielorodzinny, tym mniejsze zapotrzebowanie energetyczne budynku i niższe rachunki za ogrzewanie.

Zakładając, że dom jest stary, ale lekko ocieplony, potrzebuje ok. 140 kWh na ogrzanie 1 m kw. powierzchni ogrzewanej. To daje łączną wartość 16800 kWh rocznie.

Dla domu wybudowanego po 2014 r. to zapotrzebowanie na energię będzie mniejsze, ok. 8400 kWh. Zatem, kupując ekogroszek o wartości opałowej 25 MJ/kg do systemu grzewczego o sprawności 80 proc. w pierwszym przypadku potrzeba 3 tony surowca na cały rok, w drugim 1,5 tony węgla.

Szacunkowo w 2021 r. właściciel domu jednorodzinnego rocznie wydał od 1495 zł do 2990 zł na ogrzewanie. W 2022 r. koszt ten sięgnąć może 4800 zł (za ekogroszek w składzie opału) do nawet 9600 zł. A jeśli właściciel domu zdecydowałby się na zakup kostki węglowej o wysokiej kaloryczności, koszt wzrósłby o kolejne kilkadziesiąt złotych.

Jak podaje GUS trzecie miejsce wśród nośników energii używanych w celach grzewczych zajmuje gaz ziemny. 14 proc. gospodarstw w ten sposób ogrzewa mieszkania. **Od grudnia 2021 r. obowiązują nowe taryfy gazu dla gospodarstw domowych.** Podwyżki nastąpiły w każdej nich, ale najdotkliwiej odczuwają je odbiorcy, którzy na co dzień korzystają z kucharek i piecyków gazowych, a do tego ogrzewają mieszkania przy użyciu gazu ziemnego. **Szacuje się, że ich przeciętny rachunek za gaz wzrośnie o 58 proc. plus**

58%

Szacuje się, że o tyle wzrośnie przeciętny rachunek w gospodarstwach ogrzewających domy gazem.

wartość podatku VAT (23 proc.). W taryfach W-1 i W-2 podwyżka sięgnie 40-50 proc. plus stawka podatku.

Modelowy 120-metrowy dom ma roczne zapotrzebowanie na energię grzewczą na poziomie 16800 kWh, czyli mniej więcej 1531 m sześć. **Koszt 1 m sześć. gazu w taryfie W-3 to 3,70 zł (w tym jest już opłata za paliwo gazowe, koszty dystrybucji i stałe opłaty abonamentowe plus 23 proc. podatku VAT).**

Ogrzewanie gazem ziemnym przykładowej nieruchomości kosztować będzie ponad 5600 zł. Przy domach znacznie lepiej izolowanych termicznie koszt wyniesie mniej więcej połowę tej kwoty. **Przed podwyżką roczny koszt ogrzewania generował rachunek w wysokości ok. 3580 zł.**

Koszty te nie obejmują podgrzewania ciepłej wody użytkowej. ▶



powierzchnia grzewcza domu

roczne zapotrzebowanie na energię grzewczą

SZACUNKOWE ZUŻYCIE WĘGLA NA OGRZEWANIE DOMU

zapotrzebowanie na węgiel

koszt ogrzewania węglem

SZACUNKOWE ZUŻYCIE GAZU ZIEMNEGO NA OGRZANIE DOMU (TARYFA W-3)

zapotrzebowanie na gaz

koszt ogrzewania gazem



100 m²

70 kWh/m²

1,26 t

2021 1 256 zł
2022 4 032 zł

638 m³

2021 1 493 zł
2022 2 361 zł



100 m²

140 kWh/m²

2,50 t

2021 2 492 zł
2022 8 000 zł

1 276 m³

2021 2 986 zł
2022 4 721 zł



150 m²

70 kWh/m²

1,89 t

2021 1 884 zł
2022 6 048 zł

957 m³

2021 2 239 zł
2022 3 541 zł

140 kWh/m²

3,78 t

2021 3 767 zł
2022 12 096 zł

1 914 m³

2021 4 479 zł
2022 7 082 zł

KOSZTY PODGRZANIA WODY, WODY ZIMNEJ I ODPROWADZENIA ŚCIEKÓW

Obowiązujące w kamienicach i blokach wielorodzinnych stawki za podgrzanie zimnej wody ustalane są z reguły przez zarządców budynków. Wynika to z faktu, że ciepłownie zajmują się dostarczeniem energii cieplnej do budynków – zarówno na potrzeby ogrzania pomieszczeń i podgrzania wody. Rozliczają się z zarządcami (mieszkańcami) sumarycznie, a dopiero administratorzy dzielą te koszty zgodnie z przeznaczeniem. Obecnie do Regionalnego Zarządu Gospodarki Wodnej wpływają wnioski od zakładów wodociągów i kanalizacji o zmianę taryf. Wiele przedsiębiorstw wprowadziło już nowe opłaty.

Wydana w 2019 r. analiza GUS podaje, że średnie zużycie ciepłej wody w gospodarstwach domowych (2-osobowych) to 47 m sześć. rocznie. Przeciętna stawka za podgrzanie 1 m sześć. zimnej wody wynosiła wówczas 18,9 zł. Zatem statystyczne gospodarstwo domowe w 2018 r. wydawało miesięcznie na podgrzanie wody 74 zł.

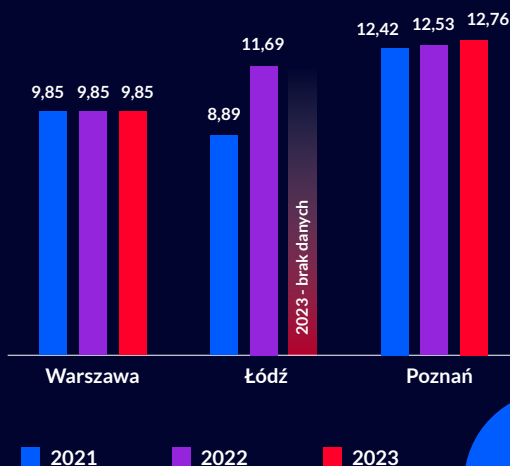
JAKIE KOSZTY GENERUJE ZUŻYCIĘ WODY PRZEZ PRZYKŁADOWĄ RODZINĘ?

W 2022 r. przeciętna norma zużycia wody na jednego mieszkańca w budynku podłączonym do wodociągów i sieci kanalizacyjnej, z ciepłą wodą z elektrociepłowni bądź kotłowni blokowej/osiedlowej, z lokalami mieszkalnymi z łazienkami i ubikacjami wynosi 5,4 m sześć. na osobę na miesiąc (ilości pobranej wody w razie braku wodomierza głównego). Jest to łączna wartość dla wody ciepłej i zimnej.

Do obliczenia kosztów ciepłej wody przyjęto połowę tej wartości – 2,7 m sześć./osobę/miesiąc i stawkę przed podwyżką 15,5 zł. **4-osobowe gospodarstwo domowe na ogrzanie zimnej wody wydawało dotychczas przeciętnie 167,40 zł. Po podwyżce o 65 proc., czyli 10 zł, stawka za podgrzanie 1 m sześć. zimnej wody wyniesie 25,5 zł, zatem za samą ciepłą wodę domownicy zapłacą 275,40 zł.**

Szacunkowo w 2021 r. właściciel domu jednorodzinnego rocznie wydał od 1495 zł do 2990 zł na ogrzewanie. W 2022 r. koszt ten sięgnąć może 4800 zł

Stawka za wodę zimną i odprowadzenie ścieków na dany rok dla miasta [zł/1 m³]



4-osobowa rodzina z Poznania, która dotychczas za wodę zimną, ciepłą i odprowadzenie ścieków płaciła łącznie 435,67 zł, po podwyżce od października 2022 r. wyda na to 546 zł. Z kolei rachunek za wodę 4-osobowej rodziny z Łodzi z 359,40 zł może urosnąć nawet do 527,90 zł miesięcznie. Warto podkreślić, że na cenę wody zimnej składa się koszt 1 m sześciennego wody zimnej oraz koszt odprowadzenia ścieków.

KOSZT ODBIORU I ZAGOSPODAROWANIA ODPADÓW KOMUNALNYCH (WYWÓZ ŚMIECI)

We wszystkich gminach w Polsce obowiązkowo dostosowano prawo lokalne do znowelizowanych przepisów o utrzymaniu czystości i porządku w gminach. Pojawił się obowiązek selektywnej zbiórki odpadów komunalnych przez właścicieli nieruchomości i podwyższona opłata dla tych gospodarstw domowych, które śmieci nie segregują. Wzrost kosztów odbioru, transportu i składowania odpadów z pewnością wpłynie na obowiązujące stawki.

W wielu miastach w Polsce już w tym roku podniesiono ceny za wywóz śmieci, w pozostałych gminach organizowane są przetargi. **Do podwyżek na pewno dojdzie i to na poziomie kilkunastu proc., ale pocieszać może fakt**

istnienia ustawowych limitów, czyli maksymalnego kosztu wywozu odpadów, jakie gmina może nałożyć na mieszkańców.

W zależności od sposobu rozliczania odbioru nieczystości z budynków mieszkalnych będą to kwoty:

- 41,24 zł od osoby w gospodarstwie domowym – przy rozliczeniach od osoby;
- 14,43 zł/m sześć. – od zużycia wody, ale maksymalnie 160,83 zł dla całego domu;
- 1,65 zł/ m kw. – od metra kw. powierzchni nieruchomości (lokalu mieszkalnego, domu).

Za wywóz śmieci modelowa 4-osobowa rodzina w bloku, mieszkając w Warszawie zapłaci 85 zł, we Wrocławiu 60 zł lub 102 zł, w Krakowie 108 zł, a w Łodzi maksymalnie 150 zł.

KOSZT ENERGII ELEKTRYCZNEJ

Zapowiadany od wielu miesięcy drastyczny wzrost rachunków za prąd w gospodarstwach domowych zostanie zamortyzowany ustawą z dnia 27 października 2022 r. o środkach nadzwyczajnych mających na celu ogranicze-

nie wysokości cen energii elektrycznej oraz wsparciu niektórych odbiorców w 2023 roku.

Od stycznia właściciele mieszkań i domów po przekroczeniu wskazanych w przepisach limitów ma obowiązywać stawka nie większa niż 0,693 zł za 1 kWh.

Limity zużycia energii, do których ceny w 2023 r. będą takie same jak w 2022 r. to:

- do 2000 kWh dla gospodarstw domowych (przyznawany automatycznie);
- do 2600 kWh dla osób z niepełnosprawnością (wraz z domownikami w jednym gospodarstwie domowym);
- do 3000 kWh dla osób prowadzących działalność rolną i rodzin z Kartą Dużej Rodziny.

Ceny energii elektrycznej kształtują się na Towarowej Giełdzie Energii, a wyznaczane są przede wszystkim przez ceny gazu (technologia produkcji energii). Wyprodukowana w elektrowniach energia elektryczna obciążona jest znacznymi opłatami za emisję CO₂ nałożonymi przez Europejski System Handlu Emisjami. **Już na początku 2022 r. rząd wprowadził działania mające złagodzić skutki inflacji i wzrostów kosztów energii, obniżając z 23 proc. do 5 proc. stawki podatku VAT za dostawę prądu w okresie od 1 lutego 2022 do 31 grudnia 2022.**

Zamrożenie cen prądu nastąpi od 1 stycznia 2023 r., a to oznacza, że za zużycie prądu do wskazanych limitów obowiązywać będzie dotychczasowa stawka. ▶



Podstawowe miesięczne opłaty przy selektywnym odbiorze odpadów

	Gdańsk	Kraków	Łódź	Poznań	Warszawa	Wrocław
 mieszkanie	0,88 zł/m ² + 0,10 zł za każdy m ² > 110 m ²	27 zł/os.	9,6 zł/m ³ wody	25 zł/os.	85 zł/gospodarstwo domowe	1,2 zł/m ² lub 25,5 zł/os.
 dom jednorodzinny	0,88 zł/m ² + 0,10 zł za każdy m ² > 110 m ²	27 zł/os.	34 zł/os.	28 zł/os.	107 zł/gospodarstwo domowe	1,3 zł/m ² lub 29,5 zł/os.

Szacunkowe rozliczenie energii elektrycznej dla modelowej rodziny w 2022 r.

Opłata	Ilość	Jednostka	Cena jednostkowa netto [zł]	Wartość netto [zł]	Obniżona stawka VAT [proc.]	Przy podstawowej stawce VAT [proc.]
Energia czynna	240	kWh	0,414	99,36	5	23
Kogeneracyjna	0,24	MWh	4,06	0,974	5	23
Przejęciowa		m-c	0,33	0,33	5	23
OZE	0,24	MWh	0,9	0,216	5	23
Za skład jakościowy	240	kWh	0,0095	2,28	5	23
Zmienna sieciowa	240	kWh	0,2223	53,352	5	23
Stała za przesył		m-c	3,39	3,39	5	23
Abonamentowa -dystrybucja		m-c	0,75	0,75	5	23
Mocowa stała		m-c	9,46	9,46	5	23
RAZEM				170,11	178,62	209,24



Aktualne stawki netto za 1 kWh dla odbiorców taryfy G-11 bez opłat przesyłowych i zatwierdzone przez Urząd regulacji Energetyki to:

Enea	Energia	PGE	Tauron
0,414 zł	0,413 zł	0,414 zł	0,417 zł

Do podanych cen netto należy doliczyć podatek VAT (standardowo 23 proc., od 1.1.2022 r. do 31.12.2022 r. – 5 proc.) i opłaty dystrybucyjne. W miesięcznym rachunku za energię elektryczną uwzględnić należy również stałe opłaty abonamentowe, sieciowe, przejściowe i dotyczące mocy. Przy taryfie standardowej stałe opłaty to ok. 19 zł na miesiąc.

JAKI RACHUNEK ZA PRĄD OTRZYMUJE CO MIESIĄC MODELOWA RODZINA...

W 2022 r. (po podwyżce taryf) miesięczny rachunek za prąd przykładowej 4-osobowej rodziny mieszkającej w bloku wynosi przeciętnie 178,62 zł. Rodzina zużywa 240 kWh energii elektrycznej w miesiącu, a stawka netto za 1 kWh to 0,708 zł, a brutto przy 5 proc. podatku VAT 0,74 zł. Rocznie za energię elektryczną płaci mniej więcej 2143 zł.

Ze względu na to, że roczne zużycie energii elektrycznej rodziny jest na poziomie 2880 kWh, przekraczają limit 2000 kWh dla gospodarstwa domowego.

I ILE ZAPŁACI W 2023 R. PRZY ZAMROŻENIU CEN ENERGII ELEKTRYCZNEJ?

Cały prąd do limitu, czyli 2000 kWh policzony będzie po stawce z roku 2022, czyli w przykładowym przypadku 0,708 zł netto za 1 kWh (uwaga: 0,87 zł brutto przy 23 proc. VAT). Pozostała część prądu, a zatem 880 kWh policzona będzie w cenie maksymalnie 0,693 zł netto za 1 kWh, czyli 0,728 zł brutto przy założeniu, że w 2023 r. pozostanie 5 proc. podatek bądź 0,852 zł za 1 kWh przy podatku 23 proc.

W 2023 r. rachunek rodziny za energię elektryczną będzie opiewał na kwotę ok. 2234 (jeśli pozostanie stawka 5 proc. VAT) lub 2490 zł (przy standardowym VAT 23 proc.).

OPŁATY NA RZECZ WSPÓLNOTY LUB SPÓŁDZIELNI MIESZKANIOWEJ

Właściciele nieruchomości zobowiązani są do uiszczania konkretnych świadczeń na rzecz wspólnoty bądź spółdzielni mieszkaniowej. W czynszu administracyjnym znajdują się opłaty za media zgodnie ze wskazaniem licznika bądź odpowiadające iloczynowi stawki i metrażu mieszkania oraz zaliczki na fundusz remontowy, wynagrodzenie dla firmy zarządzającej, zarządu wspólnoty, firmy sprzątajacej lub osób zatrudnionych w spółdzielni mieszkaniowej.

Do należności bezpośrednio zależnych od każdego gospodarstwa domowego zalicza się koszty zużycia wody zimnej i ciepłej, odprowadzenia ścieków, wywozu nieczystości, energii cieplnej. Rachunki za energię elektryczną i gaz nie są doliczane do czynszu administracyjnego, a rozliczane niezależnie przez dostawców.

Ze wszystkich wspomnianych składników miesięcznych opłat za mieszkania, do przeanalizowania pozostały zatem koszty funduszu remontowego i usług świadczonych na rzecz wspólnot lub spółdzielni mieszkaniowych.

Fundusz remontowy to środki pieniężne odkładane na wypadek konieczności przeprowadzenia koniecznych remontów i napraw w budynku mieszkalnym. Zasoby te gromadzone są na bieżące konserwacje i zaplanowane modernizacje. Nie ma obowiązku ustawowego zbierania takich finansów, ale są inne obowiązki właścicieli nieruchomości, za które trzeba zapłacić i na to właśnie przeznaczony jest fundusz remontowy.

JAK WZROŚNIE STAWKA ZA FUNDUSZ REMONTOWY W 2023 R.?

Na to pytanie nie ma jednoznacznej odpowiedzi, bowiem to sprawa indywidualna każdej wspólnoty mieszkaniowej. Wpłaty dokonywane są zazwyczaj w formie zaliczki, a jej wysokość odpowiada udziałowi danego lokalu w nieruchomości wspólnej, wg. stawki za m kw. powierzchni własności. Ale **wszelkie kwestie dotyczące funduszu remontowego, m.in. zmiana wysokości opłaty, podejmowane są w formie uchwały po uprzednim głosowaniu członków wspólnoty.** Więc, jeśli wspólnota mieszkaniowa nie zdecyduje się na podniesienie stawki remontowej czy zaliczki na utrzymanie części wspólnej w 2023 r., koszty pozostaną bez zmian.

Według danych GUS, we wrześniu 2022 r. ceny produkcji budowlano-montażowej wzrosły o 14,7 proc. w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego. Kilkunastoprocentowa podwyżka nastąpiła także w sektorze usług budowlanych.

ILE PŁACI I ZAPŁACI MODELOWA RODZINA NA FUNDUSZ REMONTOWY I ZA UTRZYMANIE NIERUCHOMOŚCI?

Jeśli modelowa rodzina dotychczas płaciła stawkę funduszu remontowego 1,50 zł za m kw. i do tego zaliczkę na utrzymanie części wspólnej w wysokości 2,40 zł za m kw., to miesięcznie koszty te kształtowały się na poziomie 198,90 zł.

Zakładając, że wspólnota mieszkaniowa podjęła decyzję o podwyższeniu obu stawek o 10 proc. w 2023 r., od przyszłego roku rodzina zapłaci 218,79 zł.

Przyjęłam 10-procentową podwyżkę, ale jeśli wspólnota mieszkaniowa planuje kosztowne remonty, musi przygotować się na wzrost szacowanych kosztów przeciętnie o 20 proc. Takie kalkulacje zakładają polskie firmy budowlane.

ZMIANY W PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI

Stawki podatku od nieruchomości ustalane są przez rady gmin i miast, dlatego mogą być one różne w całej Polsce. **Szacuje się, że w 2023 r. wzrosną o kilkanaście procent.** Maksymalne stawki podatków na 2023 r. zostały określone w obwieszczeniu ministra finansów z 28 lipca 2022 r. i dla budynków mieszkalnych kwota wzrośnie do 1 zł za 1 m kw. powierzchni użytkowej. Modelowa rodzina rocznie zamiast 45,39 zł zapłaci 51 zł.

ŁĄCZNY KOSZT UTRZYMANIA MIESZKANIA W 2023 R. A INFLACJA

Sumując otrzymane rachunki, łączny koszt utrzymania mieszkania plus opłata za energię elektryczną to ok. 1075 zł na miesiąc. To rachunek, który otrzymywała modelowa rodzina mieszkająca w bloku wielorodzinnym. W 2023 r. w domowym budżecie będzie musiała wygospodarować dodatkową sumę na opłaty lokalowe, bowiem wzrosną one o przeciętnie 18 proc. Są to wyłącznie koszty związane z mieszkaniem i zużyciem prądu, a do tego przecież doliczyć należy koszty choćby wyżywienia, higieny, leków, odzieży i obuwia, edukacji, wyposażenia mieszkania, transportu.

W październiku padł rekord inflacji i wg. wstępnych szacunków wyniosła ona 17,9 proc. W 2023 r. po raz kolejny na pewno odegra ogromną rolę i wszystkie koszty ponownie pójdą w górę (poza ustanowionymi stawkami w taryfach już zatwierdzonych na 2023 r.). W projekcji lipcowej NBP mówiło o przyszłorocznej inflacji na poziomie 12,3 proc. przy założeniu stałych stóp procentowych. Przy tym należy zwrócić uwagę na przeciętne miesięczne wynagrodzenie w przedsiębiorstwach, które niestety nie rośnie w takim tempie jak inflacja, co faktycznie oznacza, że społeczeństwo ubożeje. We wrześniu 2022 r. w porównaniu z wrześniem 2021 r. wynagrodzenie było wyższe o 14,5 proc. (przy inflacji 17,2 proc.). ■

We wszystkich gminach w Polsce obowiązkowo dostosowano prawnie do lokalnych przepisów o utrzymaniu czystości i porządku w gminach

KREDYTY HIPOTECZNE TO DZISIAJ RYNKOWY ROLLERCOASTER. JAK NIGDY POTRZEBUJEMY WSPARCIA EKSPERTÓW KREDYTOWYCH



Od pandemii w 2020 r., przez mocne odbicie rynku w 2021 r., weszliśmy w rok 2022, w którym analizy Biura Informacji Kredytowej rysują przed nami czarny scenariusz rynku kredytów mieszkaniowych.

**TOMASZ PILECKI**

Doradca Zarządu w Lendi Sp z o.o.

Wypowiedzi Głównego Analityka BIK, dr. Hab. Waldemara Rogowskiego:

”Dla kredytów mieszkaniowych wrzesień, podobnie jak poprzednie miesiące, był katastrofalny. Banki udzieliły tylko 7,3 tys. kredytów. W ujęciu wartościowym banki udzieliły we wrześniu kredytów mieszkaniowych na wartość 2,385 mld zł – to 71,3 proc. mniej niż przed rokiem. Mamy więc apokalipsę na rynku kredytów mieszkaniowych. Rynek pozbawiony sterydów w postaci ultra niskich stóp procentowych i możliwości wydłużania okresu kredytowania powyżej 25 lat (wymóg do liczenia zdolności kredytowej), spada w przepaść, a dno prawdopodobnie nie jest jeszcze widoczne

nie zostawiają złudzeń. Mamy kryzys na rynku kredytów mieszkaniowych.

Obecna sytuacja to wypadkowa wielu czynników, które działały się jednocześnie na przestrzeni ostatniego roku. Wojna u naszych wschodnich sąsiadów, olbrzymi wzrost stóp procentowych, Rekomendacja S KNF, zmniejszająca zdolność kredytową, rosnące ceny energii, paliwa i gazu.

CO TO OZNACZA DLA KREDYTOBIORCÓW?

Obecni kredytobiorcy odczuli znaczący wzrost raty kredytowej. Ma to związek z konstrukcją kredytów hipotecznych, w których przez pierwsze lata funkcjonowania kredytu

spłacamy głównie odsetki od pożyczonego kapitału, tylko lekko uszczuplając kwotę pożyczonego kredytu. W sytuacji tak nagłych wzrostów oprocentowania, nasza rata odsetkowo-kapitałowa automatycznie poszybowała w górę.

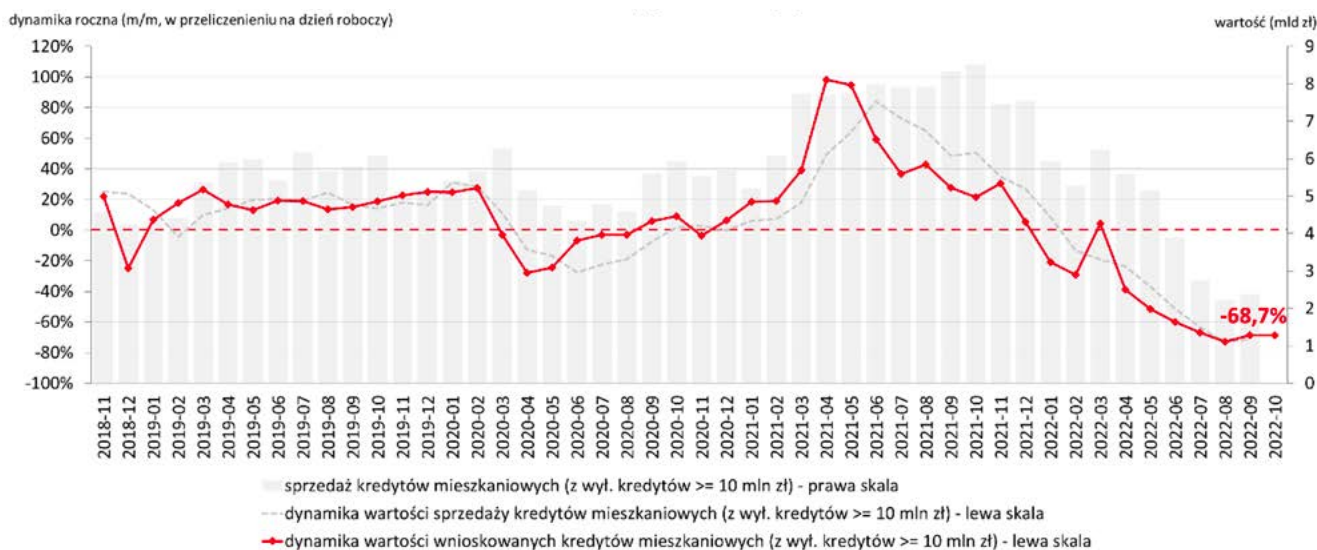
Z kolei osoby chcące w roku bieżącym zrealizować potrzebę mieszkaniową, spotkały się z drastycznym spadkiem zdolności kredytowej. Z jednej strony spowodowanym wspomnianym wzrostem oprocentowania, z drugiej rekomendacją KNF wprowadzoną w marcu 2022 r., która nakazuje bankom przy liczeniu zdolności kredytowej przyjmować minimalną zmianę poziomu stopy procentowej o 5 p.p.

PROFESJONALIZACJA RYNKU

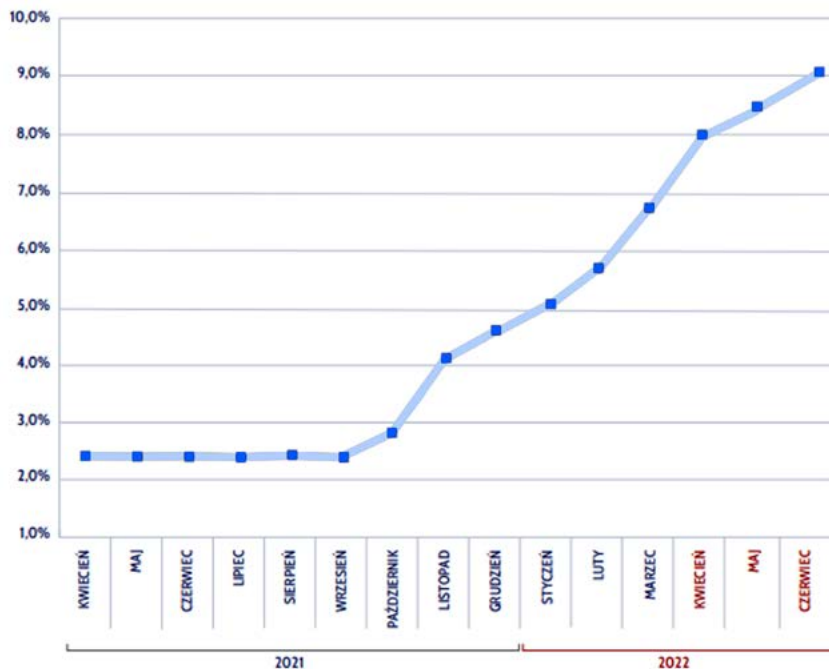
W obecnej sytuacji kredytobiorcy szukają rozwiązań. A wyzwań jest sporo: jak obniżyć albo choć zatrzymać wzrost rat kredytowych, a w wielu przypadkach – jak uzskać finansowanie na wymarzone mieszkanie. ►



BIK Indeks – Popytu na Kredyty Mieszkaniowe



Średnie oprocentowanie kredytu hipotecznego



Źródło: opracowanie Centrum AMRON na podstawie ofert banków

Następstwem wszystkich powyższych okoliczności jest wyraźny trend na rynku kredytowym i odwracanie proporcji w zwyczajach zakupowych klientów. Do niedawna naturalnym krokiem potencjalnego kredytobiorcy był pierwszy kontakt bezpośrednio z bankiem, najchętniej z tym, w którym klient miał rachunek. Widoczny był jednak, szczególnie w ostatnich latach, wzrost zainteresowania usługami pośredników kredytowych. Szczególnej dynamiki nabral on w ubiegłym, rekordowym pod względem sprzedaży kredytów, roku. Operatorzy stali się ważnym graczem w krajobrazie rynku finansowego, co wynikać mogło m.in.: z profesjonalizacji ich usług i rosnącej świadomości ekonomicznej klientów.

Bieżący rok, obfitujący w wydarzenia, które przełożyły się na poważne utrudnienia w dostępie do kredytów, to kropka nad i. Udział brokerów kredytowych w ogólnej liczbie i wartości sprzedanych kredytów przekroczył już 70 proc. ▶

i wciąż rośnie. Centralne zacieśnianie polityki monetarnej, kolejne wzrosty stóp procentowych, a co za tym idzie – gwałtownie spadające wartości zdolności kredytowej, implikują już nie tylko wolę, ale wręcz konieczność korzystania z fachowej pomocy ekspertów kredytowych.

Pozostaje jednak pytanie, czy przy tak dynamicznie zmieniającym się rynku, sami eksperci kredytowi są w stanie faktycznie pozostać na najwyższym poziomie profesjonalizmu i trzymać rękę na pulsie? Nawet pobieżna lektura dostępnych produktów kredytowych banków zmienia się czasem w tygodnia na tydzień. Nie ma więc fizycznej możliwości być wciąż na bieżąco.

„Przyznam, że coraz częściej rozważam obligatoryjne kierowanie klientów do ekspertów kredytowych, choćby w celu określenia zdolności kredytowej. Jedną z najgorszych dla nas sytuacji jest, gdy klient przekonany o posiadaniu dużej zdolności kredytowej (choć niezwerifikowanej), wyszukuje nieruchomości, zawiera umowę przedwstępną, już cieszy się na dzień przeprowadzki i banki, jeden po drugim, odmawiają udzielenia mu kredytu hipotecznego. Zamiast cieszyć się nowym mieszkaniem, jest wielkie rozczarowanie, złość a nawet łzy. Dla nas to również jest cios, bo cała nasza praca nad transakcją idzie w niwecz. Zachęcamy i będziemy zachęcać naszych klientów do korzystania z doświadczenia i wiedzy ekspertów kredytowych, dla ich własnego dobra.

– mówi Janusz Iracki, Prezes Maxon Nieruchomości.



JANUSZ
IRACKI

70%

Przekroczył już udział brokerów kredytowych w ogólnej liczbie i wartości sprzedanych kredytów i wciąż rośnie.

Szczęśliwie czasy arkuszy kalkulacyjnych, w których ekspert ręcznie porównywał wartości w ofertach banków mamy już za sobą. Polski rynek finansowy może pochwalić się jednym z najwyższych poziomów zaawansowania technologicznego nie tylko w Europie, ale na świecie. I ten trend innowacyjności technologicznej to aktualnie codzienność eksperta. Dzisiejszy broker pracuje na narzędziach opartych o samouczące się algorytmy. Bazuje na danych uaktualnianych w czasie rzeczywistym. Rozwiązania fintechowe to jedna z najszybciej rozwijających się branż w Polsce.

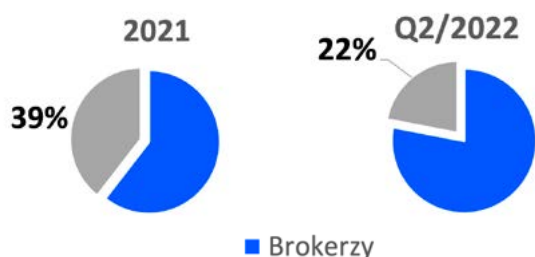
„Od zawsze byliśmy wielkimi zwolennikami nowatorskich rozwiązań technologicznych i sami wdrażamy ich wiele. Platforma oferowana przez Lendi.pl to rozwiązanie, które upraszcza procesy i pozwala na bieżąco nadzór nad nimi. Drugi element to postawiona na bardzo wysokim poziomie troska o wszelkie dane, w tym dane osobowe trafiające do systemu. Zapewnienie bezpieczeństwa danych i zgodności przetwarzania danych z przepisami prawa jest dla nas rzeczą fundamentalną. Ważnym elementem jest również program Lendi Free, który pozwala zmniejszyć koszty funkcjonowania biura nieruchomości

– dodaje Janusz Iracki.

Jednym z prekursorów takich technologii, zmieniających rynek finansowy, jest Lendi – firma, która stoi na dwóch stabilnych nogach – brokera kredytowego i fintechu. Posiadająca największy na rynku zespół programistów firma, rozwinęła swój autorski system pozwalający na porównanie wszystkich dostępnych ofert kredytowych, wygenerowanie rzetelnych symulacji oraz przeprowadzenie pierwszych kroków procesu kredytowego w pełni online.

Chcąc jak najbardziej pomóc kredytobiorcom w obecnych czasach, stawiając na pełną transparentność w komunikacji, Lendi udostępnia możliwość porównania ofert, zarezerwowaną do tej pory wąskiemu gronu ekspertów kredytowych.

Udział pośredników kredytowych w rynku.



Źródło: Lendi.pl

” Poza kompetencją, wiedzą i znajomością oferowanych produktów, cenę ekspertów Lendi.pl za ich komunikatywność, szybkość odpowiedzi oraz szczerłość i otwartość w relacji z nami jak i naszymi klientami. A przede wszystkim – za skuteczność. Zdecydowana większość naszych klientów dostrzega korzyści płynące ze współpracy i jest zadowolona z efektów. My otrzymujemy na bieżąco informacje o etapie procesu kredytowego, na którym aktualnie są nasi klienci i możemy zgodnie z tym układać dalszy harmonogram transakcji

– mówi Maciej Zięba, Dyrektor Operacyjny Homfi.

” Do każdej współpracy podchodzimy z dużą rozważką, bacznie obserwując potrzeby rynku, naszych klientów. Wybór programu LendiFree nie był przypadkiem, a elementem spójnej strategii. Z jednej strony postawiliśmy na dobro klienta, ułatwienie mu procesu nabywania nieruchomości. Z drugiej – wzmocniliśmy siebie, jako organizację, uzupełniając nasze portfolio profesjonalną obsługą kredytową i korzyściami płynącymi z programu. Preferencje wynikające z uczestnictwa w LendiFree, pomagają nam m.in.: skuteczniej docierać do naszych klientów z ofertami.

Zniżki na abonamenty w portalach Grupy Morizon-Gratka to realne oszczędności, które możemy zainwestować w kolejne innowacje, z których skorzystają nasi klienci

– dodaje Maciej Zięba.

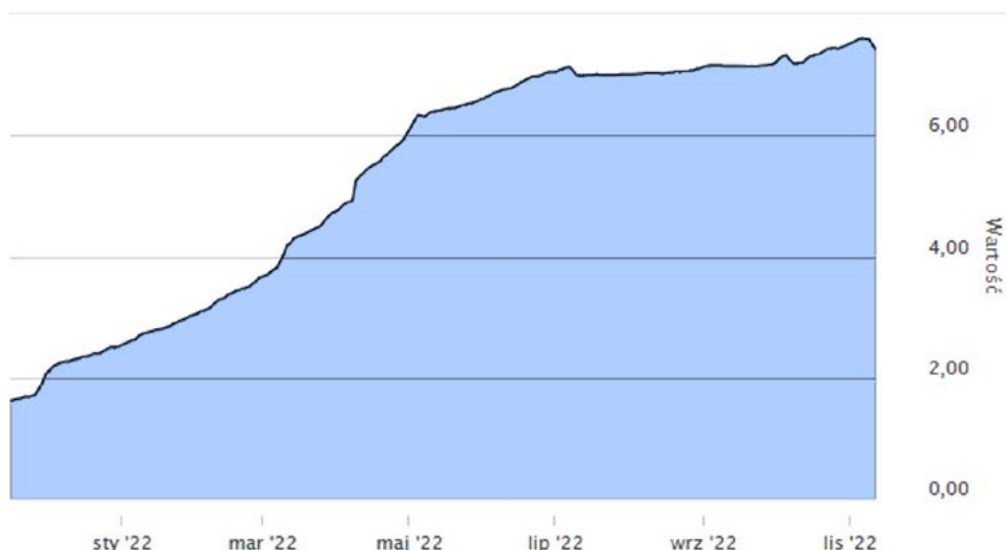
Na stronie [Lendi.pl](https://lendi.pl) każdy kredytobiorca może porównywać aktualne oferty kredytowe i wstępnie policzyć zdolność kredytową. Wszystkie narzędzia Lendi działają zgodnie z założeniami ustawy o kredycie hipotecznym.

Proces kredytowy jest jednak przedsięwzięciem, w którym czynnik ludzki, ekspercki jest niezbędny. Dlatego ważnym obszarem modelu biznesowego Lendi jest wsparcie ekspertów kredytowych na każdym etapie starania się o finansowanie. Firma stale rozbudowuje ogólnopolską sieć ekspertów, która aktualnie liczy ponad 1700 osób. Lendi jest też obecnie operatorem z największą siecią placówek franczyzowych i oddziałów własnych. W celu maksymalnego uproszczenia kontaktu z ekspertami, Lendi dalej umożliwia samodzielne umówienie spotkania w formie bezpośredniej – w placówce, lub zdalnej, za pomocą autorskiego narzędzia do komunikacji. Potencjalny klient może skorzystać z intuicyjnego modułu do umawiania spotkań, dostępnego na stronie firmy – [Lendi.pl/eksperci-kredytowi](https://lendi.pl/eksperci-kredytowi) ▶



MACIEJ
ZIĘBA

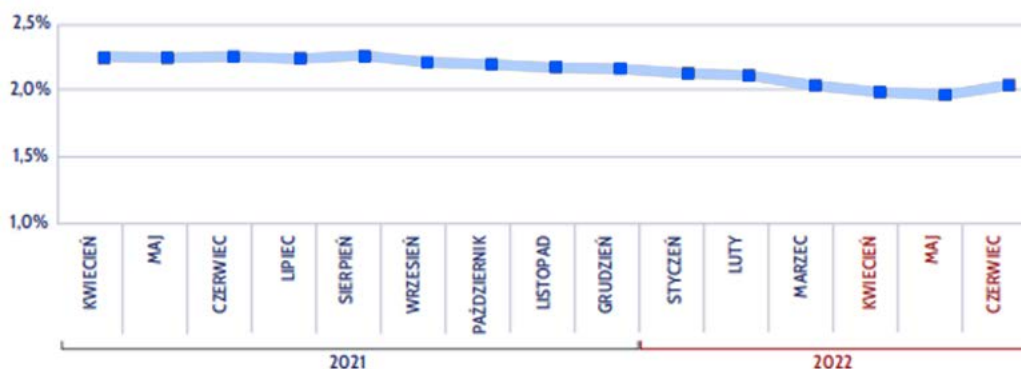
Poziom wzrost stopy bazowej WIBOR 3M



Źródło: NBP

” **Proces kredytowy jest przedsięwzięciem, w którym czynnik ludzki, ekspercki jest niezbędny.**

Średnia marża kredytu hipotecznego



Źródło: opracowanie Centrum AMRON na podstawie ofert banków

CO DALEJ?

Zewsząd docierają dość czarne scenariusze – stagnacja, o ile nie zapaść gospodarcza, rosnąca inflacja, pożerająca siłę nabywczą pieniądza. Obecna sytuacja ma jednak również drugie dno. Zmniejszający się popyt na kredyty hipoteczne zmusza banki do uatrakcyjnienia oferty hipotecznej.

Oprocentowanie kredytu, czyli koszt odsetkowy, składa się z dwóch elementów. Stopy bazowej dla danej waluty (w przypadku PLN jest to WIBOR, wskaźnik, który niebawem zostanie zastąpiony nową wartością WIRON) oraz marży banku. Z względu na bardzo niską wartość WIBOR w roku ubiegłym marże banku, wynosiły średnio między 2-2,5 proc., co składało się na oprocentowanie na poziomie 3 proc.

W przypadku tak dynamicznego wzrostu stopy bazowej (do poziomu 7,42 proc. - WIBOR 3M na 14.11.2022), banki zdecydowały się na zmniejszenie marży, w celu uatrakcyjnienia oferty kredytowej.

Oznacza to, że ci kredytobiorcy, którzy brali kredyty na przestrzeni ostatnich lat, mogą wnioskować o refinansowanie kredytu, w celu polepszenia warunków obecnego finansowania i zmniejszenia miesięcznego zobowiązania. A nowi kredytobiorcy staną się beneficjentami niższej marży, która zostanie z nimi do końca okresu kredytowania.

Ważne, aby przed podjęciem decyzji o zmianach zarówno w zaciągniętych już zobowiązaniach, jak w i tych,

które dopiero mają zostać podjęte, zgromadzić jak najwięcej wiedzy z rynku. Decyzja o kredycie hipotecznym stanowi jedno z najważniejszych życiowych wyzwań, dlatego podejmując ją należy mieć dużą świadomość ekonomiczną. A do takiej ekonomicznej edukacji warto wykorzystać dostępne narzędzia i wsparcie. ■





wywiad



Michał Ciomek

Wiceprezes Zarządu Invest Komfort

JAK ZMIENIA SIĘ POLSKI RYNEK NIERUCHOMOŚCI NAJWYŻSZEJ KLASY?

fot. Rafał Malko

Nieruchomości z najwyższej półki są odzwierciedleniem określonych wartości. To znacznie więcej niż kryje się w pojęciach blok czy osiedle. W założeniu muszą wyróżniać się przede wszystkim lokalizacją. Ich unikatowość polega na umiejscowieniu w pobliżu terenów rekreacyjnych lub atrakcyjnych turystycznie oraz w bliskości pełnej miejskiej infrastruktury. O tym, jakie są najważniejsze wartości dla klientów poszukujących mieszkań z wyższej półki opowiada Michał Ciomek – Wiceprezes zarządu Invest Komfort.

rozmawia

PAULINA GAJEWICZ

Jak może Pan opisać kondycję segmentu premium w kontekście ogólnej sytuacji na rynku mieszkaniowym – na przykładzie Państwa firmy?

W ciągu ponad 27 lat działalności deweloperskiej nasze inwestycje realizowaliśmy w różnych warunkach koniunkturalnych. Co więcej, jeden z naszych flagowych projektów – Sea Towers w Gdyni powstawał w czasie kryzysu w 2008 roku. Długoletnia ekspertyza pozwoliła nam na wypracowanie własnej strategii finansowej. Tym samym, jako lider trójmiejskiego rynku nieruchomości najwyższej klasy, mogę powiedzieć, że w odróżnieniu od segmentu ekonomicznego, ściśle powiązanego z decyzjami sektora bankowego, segment premium jest zdecydowanie mniej wrażliwy na politykę kredytową.

W procesach operacyjnych opiera się przede wszystkim o własne lub niezależne źródła finansowania. Oczywiście nie sposób nie mówić o pewnym wyhamowaniu, ale przy naszym rozmachu to przede wszystkim czas na tworzenie nowych wizji i dalekosiężnych planów, które zrealizują się w postaci jeszcze bardziej nowoczesnych i dopasowanych do nadchodzących czasów zespołów mieszkaniowych. Zatem wszystkie rozpoczęte inwestycje są realizowane zgodnie z planem.

A czy znajdują nabywców?

Przez cały czas obserwujemy duże zainteresowanie naszą ofertą. Tu należy mocno podkreślić fakt, że nabywca prestiżowych nieruchomości to świadomy inwestor, który w zakupie widzi przede wszystkim doskonale pracującą lokatę kapitału. W przypadku Invest Komfort lwią część zawieranych umów – blisko 90 proc., to transakcje gotówkowe lub w niewielkim stopniu posiłkowane przez finansowanie zewnętrzne.

Czym segment luksusowych nieruchomości różni się od całego rynku? Dlaczego warto w niego zainwestować?

Rolą segmentu nie jest wypełnienie luki popytowej. Nieruchomości z najwyższej półki są odzwierciedleniem określonych wartości. To znacznie więcej niż kryje się w pojęciach blok czy osiedle. Naczelną zasadą Invest Komfort jest wyznaczenie za pomocą architektury

nowych funkcji przestrzeni. Każda nasza nowa inwestycja daje z założenia narzędzia do kreowania nowych rozwiązań w najbliższym otoczeniu – w kontekście społecznym, miastotwórczym czy kulturalnym. Kolejną ważną różnicą względem rynku „in total” jest więc skala działalności operacyjnej. ▶

Nieruchomości z najwyższej półki są odzwierciedleniem określonych wartości. To znacznie więcej niż kryje się w pojęciach blok czy osiedle.

Brabank Apartamenty w Gdańsku, fot. Tom Kurek



Z zeszłorocznych danych wynika, że wartość segmentu osiągnęła poziom ok. 2,3 mld PLN. Nieruchomości premium w założeniu muszą wyróżniać się przede wszystkim lokalizacją. Ich unikatowość polega na umiejscowieniu w pobliżu terenów rekreacyjnych lub atrakcyjnych turystycznie oraz w bliskości pełnej miejskiej infrastruktury. A siłą rzeczy taki potencjał gruntów szybko maleje.

Na sześciu głównych rynkach mieszkaniowych w Polsce apartamenty i apartamenty luksusowe stanowiły na koniec 2021 r. 6 proc. dostępnej oferty. W Trójmieście udział ten wynosił aż 10,6 proc. i był najwyższy wśród analizowanych miast. Śmiem twierdzić, że to również zasługa położenia geograficznego – bliskości morza, parku krajobrazowego oraz dobrze zlokalizowanych terenów postindustrialnych. Jako lider lokalnego rynku, Invest Komfort jest w o tyle dobrej sytuacji, że przez lata działalności zabezpieczyliśmy tzw. bank ziemi i jeszcze przez długie lata będziemy mogli oferować unikatowe nieruchomości w prestiżowych trójmiejskich lokalizacjach. Po nieruchomości najwyższej klasy sięga też określona grupa konsumentów, bardzo jasno precyzująca swoje oczekiwania. Założenia inwestycyjne potencjalnych nabywców określa przede wszystkim wspomniana lokalizacja. Jednak tuż za nią plasuje się koncepcja architektoniczna, jakość, udogodnienia czy wypełnienie indywidualnych lub społecznych potrzeb. Dlatego w przypadku tych najlepiej położonych, oferujących szeroką

gamę najwyższej klasy udogodnień – ciągle możemy mówić, że popyt przewyższa możliwości podaży.

Spowolnienie gospodarcze to bardzo dobry czas na inwestowanie. Ceny nieruchomości premium nie spadną. Analitycy mówią co najwyżej o korekcie i to w segmencie ekonomicznym. W zeszłym roku vs. 2020 r. ceny w Trójmieście wzrosły o blisko 18 proc. Jeśli dodamy do tego zwiększony popyt na najem krótkoterminowy, co akurat na wybrzeżu sprawdza się idealnie – możemy mówić, że zakup wysokiej klasy apartamentu to bezpieczny, dobrze pracujący instrument finansowy.

Jakie zmiany w ciągu 10 ostatnich lat obserwuje Pan w tym segmencie?

Myślę, że punktem wyjścia do odpowiedzi na to pytanie jest ewolucja potrzeb i oczekiwań klientów. Zmiany, które zachodzą w poziomie i stylu życia Polaków, determinują działania deweloperów operujących w naszym segmencie. W tej chwili liczy się już nie tylko mieszkanie w prestiżowej lokalizacji, do budowy którego zastosowano nowoczesne rozwiązania architektoniczne, budowlane czy designerskie.

Świadomy swoich potrzeb klient oczekuje wachlarza udogodnień czy pewnych kontekstów społecznych, które wyrażają jego status i upodobania. Pracując nad każdą ►

inwestycją, w Invest Komfort już na poziomie projektowym analizujemy i budujemy portret psychograficzny potencjalnego mieszkańca, a następnie tworzymy DNA naszych zespołów mieszkaniowych. Dzięki takim zabiegom możemy zaproponować miejsce, będące odzwierciedleniem stylu życia. Inny jest bowiem klient np.: Nowych Kolibek w Gdyni Orłowie – kameralnego osiedla zatopionego w zieleni Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego, a inny w naszej inwestycji Brabank, zlokalizowanej nad Motławą w Gdańsku, obok Starego Miasta. Oferujemy zatem gotowy produkt, z którym można w pełni się utożsamić. Wraz ze wzrostem poziomu życia Polaków potrzeby się zmieniają, lecz dzięki stałemu badaniu trendów – mogę powiedzieć, że jesteśmy ich w pełni świadomi.

Co więcej – staramy się je wyprzedzać. Niezwykle istotną rzeczą jest poszerzenie zasięgu geograficznego segmentu. Oczywiście w skali makro możemy mówić o kilku dużych miastach w Polsce. Ale nieruchomości premium powstają również w mniejszych, przede wszystkim atrakcyjnych turystycznie czy biznesowo, miejscowościach.

I znowu – jest to wynik potrzeb. Jeszcze 10 lat temu większość klientów naszych inwestycji chciała wraz ze zmianą poziomu życia, przeprowadzić się do mieszkania odzwierciedlającego ich status. Dziś zakup apartamentu premium to przede wszystkim zapewnienie sobie komfortowego second home czy dobrze pracująca, bezpieczna forma inwestycyjna.

Jakie wyzwania stoją przed deweloperami apartamentów z najwyższej półki?

Jako architekt oraz przedsiębiorca, ale również jako rzecznik urbanistyki przyszłości absolutnie uważam, że spoczywa na nas wielka odpowiedzialność, zwłaszcza w kontekście spuścizny, którą po sobie zostawimy. W Invest Komfort hołdujemy zasadzie, że nasze zespoły mieszkaniowe mają przetrwać pokolenia. Zatem pilnie śledzimy wszystkie nowoczesne trendy w szeroko pojętym budownictwie.

Jeździmy po świecie i sprawdzamy, jak pracują w otoczeniu tkanki miejskiej. Musimy wszyscy zrozumieć tę odpowiedzialność i projektować tak, aby pozostawić po sobie nie tylko dobrą, ponadczasową architekturę i udogodnienia, ale spojrzeć szerzej na kontekst społeczny. Dobrym przykładem będzie tu Berlin, który w ciągu 30 lat przeszedł gigantyczną ewolucję miastotwórczą i płynnie spiął w integralną całość dwa osobno funkcjonujące zespoły miejskie, o bardzo różnym poziomie życia. Dziś mówi się, że Berlin to miasto inicjatyw sąsiedzkich, pełnego wigoru życia w dzielnicach. Dlatego naszą rolę powinno być skupienie się na aspektach społecznych. Oczywiście deweloperzy premium doceniają ten fakt w kontekście budowania i wzmacniania relacji pomiędzy mieszkańcami.

My jednak chcemy iść dalej. W naszych inwestycjach pragniemy zacierać granice sztucznych podziałów, otwierać się na potrzeby lokalne. To już nie tylko przeznaczony do użytku publicznego zrewitalizowany pocysterski park okalający nasz ostatni oddany projekt przy Opackiej w Gdańsku Oliwie. Z wielką pasją tworzymy nowy kontekst, wszędzie tam, gdzie jako pierwsi dostrzegamy potencjał. Lubimy wówczas mówić o nadawaniu miejscom „nowej grawitacji”. Spójrzmy na Brabank – zlokalizowany vis a vis gdańskiego Starego Miasta, w bezpośrednim sąsiedztwie Muzeum II Wojny Światowej. Jeszcze kilkanaście ▶

Zmiany, które zachodzą w poziomie i stylu życia Polaków, determinują działania deweloperów operujących w naszym segmencie.



fot. Rafał Malko

lat temu były to zaniedbane, postindustrialne tereny. Dziś zaczęły tętnić swoim życiem, przyciągając handel, usługi – a co za tym idzie – gości, turystów i oczywiście nabywców.

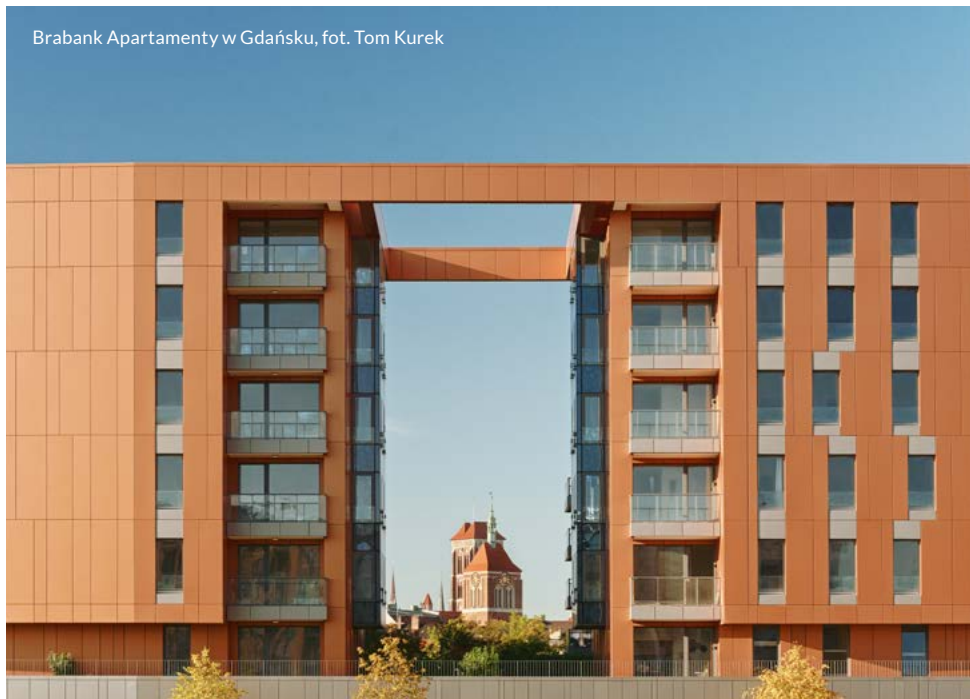
Tu warto nadmienić, że projektując inwestycję, jak przystało na najlepsze europejskie wzorce, choćby dzielnicę Hafen w Hamburgu – zwróciliśmy się ku wodzie, wykorzystaliśmy jej potencjał. Deptak wzdłuż Motławy zintegrował się z kawiarniami i restauracjami powstającymi w tym na nowo zinterpretowanym fragmencie miasta, którego ważną oś stanowi oferta kulturalna. Przy czym nie zapominamy o kontekście historycznym, z którego wywodzi się choćby nazwa Brabanku. Tak wyobrażam sobie redefinicję miast przyszłości.

A co z przyszłymi mieszkańcami Państwa inwestycji?

Nie ustajemy w analizie zmian, które wyznaczają kierunki oczekiwań odbiorców naszych projektów. Wraz z całym zespołem, zarówno projektowym, sprzedażowym czy marketingowym jesteśmy przekonani, że jednym z najistotniejszych elementów będzie walka ze zmianami klimatycznymi i degradacyjnymi. Odzwierciedlenie proekologicznych postaw obserwujemy już w segmencie nieruchomości komercyjnych. Czas na ich zdefiniowanie i realizację na rynku mieszkaniowym!

Zrównoważone budynki wielorodzinne i osiedla, często samowystarczalne pod względem wielu rozwiązań, przestały już być futurystyczną wizją. To konieczność, nad którą pracujemy w sposób bezkompromisowy. Nam pozwoli również na pozostawienie po sobie namacalnej spuścizny przyszłym pokoleniom. Wielu Polaków jest świadomych zmian klimatycznych, jednak nie podejmie działań, dopóki nie zostaną do tego zmotywowani odpowiednimi regulacjami. My nie chcemy czekać na ogólnie normy, mamy moc sprawczą już teraz, żeby edukować, a wręcz wyręczać część społeczności w konieczności podejmowania wyborów, oferując im gotowe – przyjazne dla środowiska rozwiązania, jak choćby urządzenia uzdatniające wodę, zbiorniki na wodę deszczową, inteligentne systemy zarządzania energią i wiele innych.

Brabank Apartamenty w Gdańsku, fot. Tom Kurek



Podsumowując – czy sytuacja ekonomiczna wpływa bezpośrednio na Państwa działania?

Cały czas realizujemy rozpoczęte inwestycje i nie zamierzamy ich zatrzymywać. Mając tak wieloletnie doświadczenie oraz bogate portfolio, jesteśmy wiarygodni, pewni i sprawdzeni – co stanowi największą wartość obecnych czasów. Oczywiście przyglądamy się i opracowujemy scenariusze różnych sytuacji, tak by w razie konieczności natychmiast je zaimplementować. Jednak w żaden sposób nie rezygnujemy z dalekosiężnych wizji i planów. Mamy ich tak wiele i wreszcie – trochę więcej czasu, by zamienić je w konkretne projekty.

Czyli w przyszłość patrzy Pan z optymizmem?

Tylko w ten sposób jesteśmy w stanie zrealizować nasze plany! Zdobyte doświadczenie nauczyło nas wychodzić z tarczą z wielu sytuacji. Musimy myśleć dużo do przodu – tę myśl zaszczepiam w zespołach. Nie zatrzymywać się. Spoglądać już teraz na to co będzie, kiedy sytuacja ekonomiczna ulegnie poprawie, a ulegnie, gdyż aktualny stan rzeczy to element naturalnego cyklu koniunkturalnego. Mamy w sobie ogromne poczucie odpowiedzialności a każde wytrącenie ze strefy komfortu ekscytuje nas i wzmacnia. ■



wywiad



Jakub Myszka

Dyrektor ds. Rozwoju Firmy

Dariusz Sadurski

Właściciel agencji nieruchomości
Bracia Sadurscy

JAK TECHNOLOGIE MULTIMEDIALNE ZMIENIAJĄ RYNEK OBROTU NIERUCHOMOŚCIAMI?

Sprzedaż nieruchomości wykracza dziś daleko poza umiejętności pośrednika. By odnieść sukces na tym rynku, trzeba uważnie śledzić postępujące zmiany technologiczne. O inwestowanie w technologie multimedialne i budowanie nowoczesnego wizerunku firmy pytamy Dariusza Sadurskiego, właściciela agencji nieruchomości Bracia Sadurscy, i Jakuba Myszkę, dyrektora do spraw rozwoju firmy.

Co dziś zapewnia firmom sukces na rynku agencji nieruchomości?

Dariusz Sadurski: By odnieść sukces na dzisiejszym rynku, nie wystarczy mieć pośrednika, który jest dobry w komunikacji i negocjacji. Sprzedaż nieruchomości to przecież nie tylko umiejętności miękkie agenta, ale też inwestowanie w technologie multimedialne.

Czyli technologia jest tym, co decyduje o sprzedaży?

Jakub Myszkę: Cały czas trwa rywalizacja między właścicielem, który sprzedaje nieruchomość samodzielnie, a agencjami. W tej rywalizacji zawsze chcemy i będziemy wygrywać. Mamy narzędzia multimedialne, dzięki którym sprzedajemy nieruchomości szybciej i za lepsze ceny, niż właściciel na własną rękę. Rozwijamy technologię w obszarach, do których osoby prywatne nie mają dostępu, bo to są rzeczy zbyt drogie i zbyt skomplikowane. My, jako duża agencja z ogromną bazą nieruchomości, możemy sobie pozwolić na technologie z wysokim progiem wejścia, takie jak wirtualne spacerki, fotorealistyczne rzuty, inwestycje w drony, rearanżacje i wizualizacje online, ciekawą fotografię czy home staging.

Co to znaczy, że jesteście dużą agencją?

D.S.: Jesteśmy jednym z największych graczy na rynku obrotu nieruchomościami w Małopolsce. W bazie ofert mamy ponad 3 tysiące nieruchomości w samym Krakowie, a w terenie reprezentuje nas ponad 40 pośredników. Co istotne, zatrudniamy cały sztab ludzi, który ma za zadanie pracować na korzyść naszych klientów, tworzonych przez nas materiałów i usług, które oferujemy.



rozmawia

**AGATA
MYSKA**

J.M.: Ze względu na taką ilość agentów stawiamy na ich różnorodność. To istotna rzecz pod kątem zarządzania zespołem. Nie chcielibyśmy mieć jednakowych pośredników, bo zdajemy sobie sprawę z tego, że rynek i nasi odbiorcy nie są jednakowi. Mocno inwestujemy w specjalizację agentów i wydzielamy oddziały, które są ekspertami w pewnych obszarach rynku. Przykładem tego jest BS5, specjalizujący się w obsłudze nieruchomości gruntowych, czy BS2, który zajmuje się obsługą rynku pierwotnego.

D.S.: W naszej firmie pracują ludzie w każdym wieku, od osób świeżo po studiach do ludzi, którzy realizują pasję do nieruchomości już na emeryturze. Niektórzy z nich są z nami już od ponad 20 lat. Zarówno jedni, jak i drudzy mają swoje mocne strony i klientów, którzy stale chcą współpracować tylko z nimi. ▶

Co decyduje o tym, jakie nowe technologie są wykorzystywane w branży?

J.M.: Jesteśmy trochę ograniczeni przez możliwości, jakie oferują nam portale ogłoszeniowe. To znaczy mimo, że moglibyśmy wejść w niektóre rozwiązania, to trzymamy się tego, co możemy umieścić na portalach. Strony ogłoszeniowe przyjmują fotografie, filmy, wirtualne spacery i oczywiście stałe elementy, takie jak opis czy cena. To obraz pewnej standaryzacji rynku, czy inaczej ram, do których musimy się dostosować z nowymi technologiami. Optymalizujemy się więc w kierunku lepszych zdjęć, wysokiej jakości filmów czy opisów.

Opis wydaje się być najbardziej niezmiennym elementem ogłoszenia.

D.S.: Niekoniecznie! Ostatnie miesiące pokazały, że niewiele biur inwestowało w tłumaczenie opisów swoich nieruchomości na angielski. Napływ obywateli Ukrainy uciekających przed wojną udowodnił, że tłumaczenia są naprawdę istotne. Teraz spokojnie mogą powiedzieć, że tłumaczenie treści ogłoszenia jest już standardem.

Na jakich wartościach kreujecie firmę?

D.S.: Na pewno dbamy o tradycję. Jesteśmy w końcu firmą, która może pochwalić się naprawdę długim, bo ponad trzydziestoletnim stażem na rynku.

J.M.: Naszą domeną jest kompletność usługi. Od pierwszego telefonu do pośrednika, aż do przekazania kluczy do nieruchomości, a nawet dalej. Dążymy do rozwoju opartego na nowoczesnych technologiach, wysokiej jakości usługach i umiejętnościach naszych agentów.

Czym jest oferowana przez was kompletność?

J.M.: U nas kompletność usługi ma dwa wymiary. To nie tylko opieka agenta, ale też działu marketingowego. Zapewniamy zdjęcia, nagrania z drona, wirtualne spacery, filmy, promocję w social mediach oraz na kilkudziesięciu portalach branżowych, z którymi współpracujemy.

D.S.: Mocną stroną Braci Sadurskich jest marketing i silna promocja naszych ofert. Inwestujemy dużo środków w to, by nasze ogłoszenia były korzystne, nowoczesne i dobrze zareklamowane niezależnie od rodzaju umowy,

którą podpisujemy z właścicielem nieruchomości. Nie warunkujemy naszego zaangażowania w ofertę od podpisania wyłączności, tak jak inne biura. Oferujemy silny marketing także klientom, którzy współpracują z nami na umowach otwartych. Doskonale radzimy sobie ze sprzedażą takich nieruchomości, więc nie boimy się w nie inwestować.

Fotografia jest dziedziną, w której nowe technologie pojawiają się nieustannie. Co wyróżnia wasze sesje nieruchomości?

J.M.: Nasze zdjęcia wyróżniają się na tle innych agencji realizmem. To podstawowa kwestia, o której słyszą fotografowie wdrażani do Braci Sadurskich. Klienci doceniają ujęcia bez zbędnych upiększaczy czy metod służących temu, by nieruchomość wydawała się większa. Bardzo stonujemy od tak zwanego negatywnego rozczarowania po odwiedze-

niu nieruchomości, czyli tego, co doświadcza klient skuszony nieprawdziwymi zdjęciami. Tak zniechęcony klient jest w większości przypadków stracony.

Kolejną metodą pokazania realnych wnętrz jest więc wirtualny spacer?

D.S.: Dokładnie. Nie boimy się realistycznych spacerów w wysokiej jakości. W wielu przypadkach one są o nawet dokładniejsze niż zdjęcia. ▶

U nas kompletność usługi ma dwa wymiary. To nie tylko opieka agenta, ale też działu marketingowego.



J.M.: Wirtualne spacery towarzyszyły nam od dłuższego czasu, ponieważ inwestowaliśmy w nie już podczas pandemii. To okazał się być złoty standard prezentacji nieruchomości w czasach koronawirusa, kiedy właściciele niechętnie przyjeżdżali fizycznie na miejsce i woleli umawiać się na tak zwane zdalne prezentacje. Zauważyliśmy, że pomimo przystłowiowego wyjścia z pandemii, trend na wirtualne wizyty się nie skończył. Trzy największe giganty branży nieruchomości zaczęły umieszczać wirtualną wizytę jako główny widok ogłoszenia, jeszcze przed sesją nieruchomości. Uznaliśmy więc, że powinniśmy gwarantować naszym klientom najwyższą możliwą jakość wirtualnych spacerów, zrobiliśmy research i odkryliśmy technologię Matterport.

Matterport? Co to takiego?

D.S.: Matterport jest nowoczesną technologią do tworzenia wirtualnych spacerów. Specjalna kamera skanuje całą

nieruchomość, punkt po punkcie, i tworzy model 3D pomieszczeń, który następnie składa w widok całej nieruchomości.

J.M.: Matterport ma jeszcze jedną, bardzo proklienną zaletę. Wirtualne wizyty w tej technologii dają możliwość pomiaru wewnątrz pomieszczenia z dokładnością do centymetrów. To znaczy, nawet nie odwiedzając nieruchomości, klient może włączyć wizytę i zmierzyć, czy łóżko ma 180cm, a może dwa metry. Jeżeli chciałby wstawić do mieszkania swoje meble, to wystarczy, że uruchomi miarkę na widoku wirtualnej wizyty i zaznaczy dwa wybrane punkty, by uzyskać dokładny pomiar z każdego pomieszczenia.

Czy technologia Matterport jest często wykorzystywana przez biura?

D.S.: Większość biur korzystających z tej technologii nie posiada kamer Matterporta na własność. Są zdani na ►



wypożyczania sprzętu czy podwykonawstwo innych firm. To bardzo hermetyczny rynek, a obsługa tych kamer jest dosyć skomplikowana. Dlatego większość pośredników wykorzystuje Matterporty jedynie przy nietypowych realizacjach i nieruchomościach typu premium.

J.M.: My korzystamy z Matterporta w każdym wirtualnym spacerze. Nie ma dla nas różnicy, czy sprzedajemy kawalerkę do remontu za 250 000 zł, czy dom na Woli Justowskiej za pięć milionów. Oferujemy taki sam standard i tak samo dobrze wyglądającą wizytę dla każdego.

Czy używanie tak zaawansowanej technologii zmienia coś w samej sprzedaży?

J.M.: Kilukrotnie zdarzyły nam się sytuacje, w których klienci dzwonili do agenta jeszcze przed prezentacją, a już zdecydowani na nieruchomość. Zapytani, skąd taka pewność, wskazywali na wysoką jakość i kompletność materiałów w ofercie. Zdajemy sobie sprawę z tego, że wejście w taką technologię mogło paradoksalnie zmniejszyć ilość kontaktów z naszymi agentami. To znaczy, oferując tak dobre materiały już na etapie ogłoszenia, dajemy klientowi większą możliwość selekcji, zważenia pewnych niedociągnięć i aspektów nieruchomości, których normalnie nie mógł dostrzec. Zauważyliśmy za to, że kiedy do kontaktu dochodzi już po obejrzeniu wirtualnego spaceru, to rozmowy są dużo bardziej pewne. Dzwonią ludzie zdecydowani na daną nieruchomość, którzy widzieli już każdy jej fragment.

D.S.: Oprócz tego na co dzień słyszymy od klientów i agentów, że dobrze jest mieć wirtualne wizyty w takiej jakości. To rozwiązanie pomocne w sprzedaży. Po wyjściu z prezentacji nieruchomości agent może wrócić do wizyty, czy to na smartfonie, na tablecie, czy wyciągając laptopa jeszcze w samochodzie z klientem. Jeszcze raz coś oglądają, mierzą. Wielu klientów wskazuje też na to, że wirtualne spacery pomagają im z orientacją przestrzenną. Mogą rozglądać się dookoła w widoku 360 stopni, dosłownie chodzić po mieszkaniu.

Wirtualne spacery to działanie na korzyść klienta czy agenta?

D.S.: Staramy się wdrażać działania na korzyść klienta. Wirtualne wizyty z pewnością są tego typu rozwią-

zaniem, ponieważ w dzisiejszym świecie, gdzie każdy ma ograniczoną ilość czasu, możliwość wczesnej selekcji i dokładnego obejrzenia nieruchomości już w Internecie jest zbawienna. Nieważne, która to godzina, siadam przed komputerem czy smartfonem i dokładnie oglądam nieruchomość. Podobną funkcję pełnią u nas fotorealistyczne rzuty.

Co to takiego?

J.M.: Od dłuższego czasu standardem w branży było zamieszczanie w ogłoszeniach o sprzedaży rzutów nieruchomości. To wygodna metoda, dzięki której klienci otrzymują plan pomieszczeń ze zwymiarowanymi ścianami. Dla niektórych to nawet cenniejsze niż zdjęcia. My przenieśliśmy rzuty na jeszcze wyższy poziom praktyczności, wprowadzając usługę fotorealistycznych rzutów. Od zwykłych rzutów różnią się one tym, że oprócz standardowych wymiarów, prezentują również wizualizację pomieszczeń. Na takim rzucie klienci mogą zobaczyć ułożenie wszystkich istotnych przedmiotów w mieszkaniu i jeszcze lepiej wyobrazić sobie potencjalne zmiany, które mogą wykonać w danej nieruchomości. Fotorealistyczne rzuty działają w metodzie aksonometrii, czyli ściętego bocznego widoku 3D.

Czego oczekuje się od technologii multimedialnych w nieruchomościach?

D.S.: Prawda to główna odpowiedź na to pytanie. Według mnie zgubne jest myślenie, że zaawansowane techniki robienia zdjęć, montażu czy też tworzenia innych materiałów mają sens wtedy, gdy pokazujemy nierealny obraz nieruchomości. Powinniśmy dążyć do oddania jak największej ilości szczegółów i rzeczywistego wyglądu mieszkania. To jest przyszłość dla technologii multimedialnych w nieruchomościach.

J.M.: Wirtualny spacer jest świetną technologią, ale niesie za sobą pewne ograniczenia. Już dziś widzimy rozwój w kierunku wirtualnej rzeczywistości, która całkiem niedługo może je znieść.

Jak firma Bracia Sadurscy kojarzy się klientom?

D.S.: To zależy od segmentu wiekowego. Starsi klienci odbierają nas jako markę, która od zawsze była w Krakowie i kojarzy się z tym miastem. Niejednokrotnie słyszeliśmy, że Sadurscy zawsze byli i będą tutejszą firmą od ►

Staramy się wdrażać działania na korzyść klienta. Wirtualne wizyty z pewnością są tego typu rozwiązaniem.

nieruchomości. Natomiast wizerunek naszej marki wśród osób młodych budujemy w tym momencie na nowo.

J.M.: Nasz wizerunek wśród osób, które same dopiero wchodzą na rynek nieruchomości, często przez najem, a nie zakup mieszkań, tworzy się w tym momencie i na naszych oczach. Jesteśmy firmą innowacyjną, która pomimo wieloletniego trwania na rynku potrafi działać zwinnie i nowocześnie, potrafi właśnie inwestować w social media i pokazywać tam, że jest na czasie i robi dobrze to, do czego została powołana, czyli sprzedaje nieruchomości szybko, bezpiecznie i korzystniej, niż mógłby to zrobić sam właściciel. To jest naszą dewizą, żeby ludzie z przekonaniem powierzali nam nieruchomości, zdając sobie sprawę z tego, że sami zwyczajnie nie sprzedadzą ich lepiej.

Social media są miejscem w które poważnie inwestujecie?

J.M.: Działamy aktywnie na wszystkich istotnych social mediach, promując zarówno własny brand, jak i marki osobiste agentów. Zdajemy sobie sprawę z tego, że dziś prawdziwa moc mediów społecznościowych w branży nieruchomości drzemie nietylowsilnej i rozpoznawalnej głównej marce, co wielu rozproszonych, mniejszych społecznościach budowanych wokół kont pośredników. Każdy z agentów ma przecież inne cechy czy zainteresowania. Dzięki temu może budować naturalne relacje i więzi z innym segmentem odbiorców. Mocno inwestujemy w marki osobiste pośredników, co przekłada się również na ich rozpoznawalność. Nasi agenci coraz częściej słyszą z ust właścicieli „ja pana chyba skądś kojarzę...”.

D.S.: Idziemy z duchem czasu. Niedawno weszliśmy również na TikToka, co okazało się być strzałem w dziesiątkę, ponieważ nasze materiały przebijają nawet pół miliona wyświetleń na jednym filmie. W skali naszego krakowskiego obszaru

działania to naprawdę wspaniały wynik. Po komentarzach i zaangażowaniu widać, że nie oglądają nas osoby przypadkowe, czy jak niektórym może się wydawać, ludzie poniżej 18 roku życia. Nasi widzowie to osoby potencjalnie zainteresowane zakupem czy wynajęciem nieruchomości, co udowadniają komentarze przewijające się pod filmikami. Dzięki tego typu działaniom, niedostępnym dla zwykłego właściciela, docieramy każdego dnia do tysięcy potencjalnych klientów, zwielokrotniając szanse na szybką sprzedaż oferowanych przez nas nieruchomości.

Jaka jest przyszłość technologii multimedialnych na rynku nieruchomości?

J.M.: Przyszłością tego rynku jest jak największe przeniesienie obrotu do Internetu. Już teraz wszystkie technologie zmierzają do tego, żeby mieszkania można było obejrzeć i zweryfikować cyfrowo. Rosnący rynek najmu pokazuje nam, że wiele rzeczy warto przenieść do sieci już teraz. Mamy cyfrowe podpisywanie umów, weryfikację najemcy na podstawie danych w bazach kredytowych, oferujemy wysokiej jakości materiały multimedialne, to znaczy wirtualne wizyty, zdjęcia i filmy. Możemy przeprowadzić praktycznie całą transakcję online, ograniczając spotkanie z klientem do przekazania kluczy. Nieruchomości i technologia to już w tym momencie mariaż.

D.S.: Ogranicza go jednak często budżet. Agencje nieruchomości zwyczajnie nie mają funduszy, żeby inwestować w rozwój technologii. Dzięki temu, że nasza firma jest tak duża, możemy eksperymentować, prowadzić research and development. Stale myślimy o tym, co możemy ulepszyć, w co jeszcze możemy wejść, sprawdzamy trendy zza oceanu. Stać nas na testowanie i wdrażanie nowych technologii jako jedni z pierwszych. ■





σ



m

**INWESTOWANIE
W NIERUCHOMOŚCI?
EKSPERT CORDII:
„TO NADAL SIĘ OPŁACA”**

Mieszkania i grunty to wciąż dobra lokata kapitału, szczególnie w długim terminie. Z jednej strony pozwala ochronić topniejące w inflacji oszczędności, z drugiej – daje szansę na pasywny dochód z najmu. Chętni z gotówką nie powinni jednak odkładać realizacji swoich planów zakupowych na później. – Zainteresowanych mieszkaniami, domami i działkami będzie coraz więcej, a atrakcyjnych nieruchomości na sprzedaż – coraz mniej – zwraca uwagę Tomasz Łapiński, prezes zarządu Cordia Polska i Polnord SA.



Redakcja Grupa Morizon-Gratka

Inwestorzy dysponujący gotówką nie bez powodu są dziś tak aktywni na rynku mieszkaniowym. Z raportu Narodowego Banku Polskiego („Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w II kwartale 2022 r.”)¹ z września tego roku wynika, że mieszkanie na wynajem to wciąż dobra inwestycja w porównaniu np. do lokat bankowych. Lokaty w domy i mieszkania nie poddają się tak łatwo zawirowaniom w gospodarce. W dodatku ich wartość stale rośnie – w niektórych przypadkach szybciej od inflacji. Zakup mieszkania na wynajem to zatem wciąż dobry sposób na to, żeby ochronić, a nawet pomnożyć zgromadzone oszczędności.

BOOM NA RYNKU NAJMU

Za zakupem mieszkania w celach inwestycyjnych przemawia dziś jeszcze jeden argument: świetnie prosperujący rynek najmu. Zgodnie z danymi międzynarodowej firmy doradczej Cushman & Wakefield, w Warszawie średni wzrost czynszów najmu osiągnął w trzecim kwartale 2022 r. pułap 30 proc. rok do roku.²

”To skok, który jest częściowo napędzany wzrostem cen ogrzewania, podwyżką stóp procentowych, a także inflacją. Ale wzrasta też rentowność najmu. W obecnych warunkach wiele osób, które jeszcze jakiś czas temu rozważały zakup własnego M, nie może dostać kredytu lub postanawia poczekać z decyzją na „lepsze czasy”. Zamiast kupować nieruchomość, szuka mieszkania na wynajem. Do tego od początku wojny granicę polsko-ukraińską przekroczyło prawie 7,5 mln uchodźców, którzy też muszą gdzieś mieszkać. W związku z tym potencjalnych najemców jest dziś zdecydowanie więcej niż dostępnych ofert. Rynek przeżywa prawdziwy boom. Stopy zwrotu są wysokie i wciąż rosną



**TOMASZ
ŁAPIŃSKI**

– tłumaczy Tomasz Łapiński, Dyrektor Zarządzający Inwestycjami Mieszkaniowymi w Cordia Polska. ▶



Długofalowo potencjalne zyski trzeba szacować nie tylko w oparciu o dzisiejsze stawki, jednak eksperci zgadzają się, że rynek najmu będzie się rozwijał. Aż 14 proc. ankietowanym w cytowanym już raporcie Cushman & Wakefield nie udało się wynająć mieszkania z uwagi na wysoki popyt na rynku mieszkaniowym.

NAJPOPULARNIEJSZE DWA POKOJE. ALE LICZY SIĘ COŚ WIĘCEJ

Raport potwierdza też to, co deweloperzy wiedzą od dawna: najlepsze mieszkania na wynajem to te dwu- i trzypokojowe. Obecnie mieszka w nich odpowiednio 52 i 25 proc. najemców. Ważne przy podejmowaniu decyzji o najmie są też – poza czynszem – standard lokalu, obecność balkonu lub logii, miejsce parkingowe i komórka lokatorska.

” *Mieszkania z dwoma ale również trzema pokojami są najbardziej atrakcyjne dla inwestorów. Można je bardzo łatwo wynająć. Na osiedlu Jerozolimska, które Cordia buduje na krakowskim Podgórzu i które zostało zaprojektowane głównie z myślą o kupujących lokale pod wynajem, aż 124 ze 159 dostępnych apartamentów to mieszkania dwupokojowe. Wszystkie mają ogródki, tarasy lub balkony*

– podkreśla Tomasz Łapiński.

Osiedle Jerozolimska to doskonały przykład osiedla stworzonego pod potrzeby inwestorów. Poza tym, że oferuje atrakcyjne dla potencjalnych najemców metraże, jest położone w świetnej lokalizacji: z wygodnym dojazdem do centrum miasta, terenami zielonymi po drugiej stronie ulicy i dobrą infrastrukturą, na którą składają się m.in. liczne sklepy, restauracje, placówki edukacyjne i centra sportowe.

W DUŻYCH MIASTACH NIE BRAKUJE OFERT

Cordia ma atrakcyjną ofertę „pod najem” także w Warszawie i Poznaniu. W stolicy kończy budować osiedle Fantazja, które powstaje na Bemowie, blisko planowanej stacji metra, w okolicy, gdzie dominuje nowoczesna zabudowa z rozwijającą się infrastrukturą. Łatwo tu zrobić zakupy, a także znaleźć przedszkole, żłobek i szkołę. Na ciepłym, kameralnym osiedlu utrzymanym w skandynawskiej stylistyce znajdzie się w sumie 147 mieszkań oraz 33 lokale w budynku apartotelu. Wnętrza są jasne i przestronne, a na ostatnich kondygnacjach znajdują się wyjątkowe apartamenty typu loft o wysokości do 5 metrów.

W Poznaniu Cordia wystartowała niedawno z wyjątkowym projektem rewitalizacji terenów po kultowych zakładach odzieżowych „Modena”. Dzięki deweloperowi niezagospodarowany od ponad dwóch dekad teren powróci do miasta ►

wraz z aleją stuletnich platanów. Z punktu widzenia inwestora ważniejsze jest jednak to, że Jeżyce, gdzie Modena się odradza, są dziś niezwykle modną dzielnicą. To właśnie tu znajdują się najpopularniejsze w Poznaniu restauracje, kawiarnie, kina i teatry. Jest tu też sporo zieleni, a na ulicę Św. Marcin i dalej, na Stary Rynek z Modeny można się dostać w kilka minut tramwajem lub rowerem. W promieniu 1,5 km jest też sporo uczelni wyższych: Uniwersytety Adama Mickiewicza, Ekonomiczny i Medyczny. Nie brakuje chętnych, żeby tu mieszkać – i wynajmować.

NA KRYZYS: NIERUCHOMOŚCI PREMIUM

Kompaktowe mieszkania z dobrym dojazdem do centrum to nie wszystko. Bardzo mocne perspektywy ma w Polsce rynek nieruchomości premium. Według firmy doradczej JLL tylko w Warszawie ich ceny rosną przeciętnie o 6,2 proc. rocznie.³ Jednocześnie stawki za metr kwadratowy takiego lokum są tu znacznie niższe niż w innych krajach europejskich. To sprawia, że wielu zagranicznych inwestorów wybiera się na luksusowe zakupy właśnie nad Wisłę.

To prawda, że luksusowe mieszkania charakteryzuje mniejsza płynność, a za ich cenę można kupić nawet kilka mniejszych kawalerek czy mieszkań dwupokojowych, które łącznie mogłyby przynieść wyższe zwroty z najmu. Jednak dla tych osób, które dysponują większą ilością gotówki,

52 %

Taki procent wynajmujących wybiera mieszkania dwupokojowe

ale nie mają czasu na zarządzanie wynajmem kilku lokali i traktują zakup mieszkania po prostu jako lokatę kapitału – zakup nieruchomości z segmentu premium to bardzo atrakcyjna opcja. Doświadczenia z ostatnich dekad pokazują, że to właśnie one są najbardziej odporne na kryzys.

”Mieszkania z segmentu premium są dziś jednymi z najbardziej poszukiwanych nieruchomości. Stąd nasza decyzja o realizacji *Leśnej Sonaty*, prestiżowej inwestycji, która powstaje w najpiękniejszym nadmorskim kurorcie w Polsce: *Sopocie*. To projekt wysokiej klasy, od lokalizacji w otulinie *Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego*, nieopodal osławionej *Opery Leśnej*, aż po wykończenie. Jest dostosowany do wymagającego klienta, który oczekuje licznych udogodnień, zwraca uwagę na detale i jakość wykonania. Apartament w *Leśnej Sonacie* to znakomita inwestycja. Może służyć jako drugi dom lub ekskluzywny lokal na wakacyjny wynajem

– mówi Tomasz Łapiński.

NA ZAKUPY ZA GRANICĘ

Bywa, że lokalna oferta nie zaspokaja już potrzeb rodzimych inwestorów. Polacy widocznie częściej kupują dziś nieruchomości za granicą, szczególnie za zachodzie i południu Europy. Nawet takie, które będą gotowe dopiero za kilka lat. Dla osób zainteresowanych takim kierunkiem Cordia też ma ciekawą propozycję. Na początku tego roku deweloper wprowadził do oferty inwestycję *Jade Tower* na słonecznym wybrzeżu hiszpańskiego *Costa del Sol*. Luksusowe apartamenty są dostępne także w polskim biurze sprzedaży Cordii w Hali Koszyki w Warszawie. ▶



Leśna Sonata

” W naszym warszawskim biurze w Hali Koszyki zapewniamy polskiemu klientowi wsparcie na wszystkich etapach realizacji zakupu apartamentu w Jade Tower. Umowę rezerwacyjną można podpisać zdalnie, za pomocą podpisu elektronicznego

– wymienia Tomasz Łapiński.

Jade Tower to projekt prawdziwie luksusowy. Zaprojektowano tu centrum odnowy biologicznej, przestrzeń coworkingową, wewnętrzny bar, a nawet salę kinową. Dostęp do wszystkich tych przestrzeni daje specjalna aplikacja dla rezydentów, która uwzględnia też usługi concierge i umożliwia zarządzanie apartamentem z poziomu telefonu. Wszystko to zaledwie 100 metrów od morza.

LEPIEJ SIĘ SPIESZYĆ

Jeśli inwestycja ma na celu ochronę oszczędności, lepiej pospieszyć się z wyborem i zakupem mieszkania. Zgromadzone na koncie szybko tracą na wartości. Co więcej, jeśli ktoś ma na rachunkach w jednej instytucji więcej niż równowartość 100 tys. euro, może w razie problemów z wypłacalnością banku nie odzyskać całej zgromadzonej kwoty – bo to do tej granicy chroni depozyty Bankowy Fundusz Gwarancyjny.

Ochrona wartości pieniędzy i bezpieczeństwo to te same powody, dla których warto rozważyć wzięcie niewielkiego kredytu w przypadku, kiedy do zakupu mieszkania brakuje inwestorowi jedynie części kwoty. Finansowanie całego mieszkania na wynajem z kredytu w momencie, w którym oprocentowanie (dziś sięgające nawet 9 proc.) przewyższa zyski z najmu (ok. 6-7 proc.) jest zwyczajnie nieopłacalne. Jednak przy małym kredytowaniu, kiedy inwestor większość kosztów pokrywa gotówką i potrzebuje jedynie niewielkiej pożyczki, wyliczenia wyglądają już zupełnie inaczej. Taki zabieg może wyjść już „na plus” – tym bardziej, że w ostatnich tygodniach banki przestały przykręcać kredytową śrubę i zdolność wreszcie się ustabilizowała.

6,2%

roczny wzrost
cen nieruchomości
premium

A CO Z WARTOŚCIĄ MIESZKANIA?

To pytanie, które inwestorzy zadają sobie coraz częściej w czasach rosnącej inflacji. Czy ceny mieszkań dalej będą rosnąć? A jeśli nawet, to czy będzie to wzrost tylko nominalny, czy również realny? Dla osób, które nachodzą tego typu wątpliwości, eksperci też mają uspokajającą odpowiedź. Długoterminowo ceny będą rosły i nominalnie, i realnie. To oznacza, że inwestycja w mieszkanie na lata opłaca się podwójnie: lokal przynosi dochód z najmu, a sprzedać będzie go można za cenę wyższą niż przy zakupie.

Dlaczego prognozy co do dalszych wzrostów cen mieszkań w Polsce są – z punktu widzenia inwestorów – tak optymistyczne? Po pierwsze, charakterystyczną cechą polskiego rynku jest nadal niedobór mieszkań. Wskaźnik przeludnienia mieszkań w Polsce systematycznie spada, ale wciąż należymy do niechlubnej „czołówki” krajów Unii Europejskiej z najgorszymi pod tym względem wynikami. To oznacza, że potencjalnie chętnych na zakup albo wynajem mieszkania jest – i jeszcze długo będzie – więcej niż samych mieszkań dostępnych w ofercie.

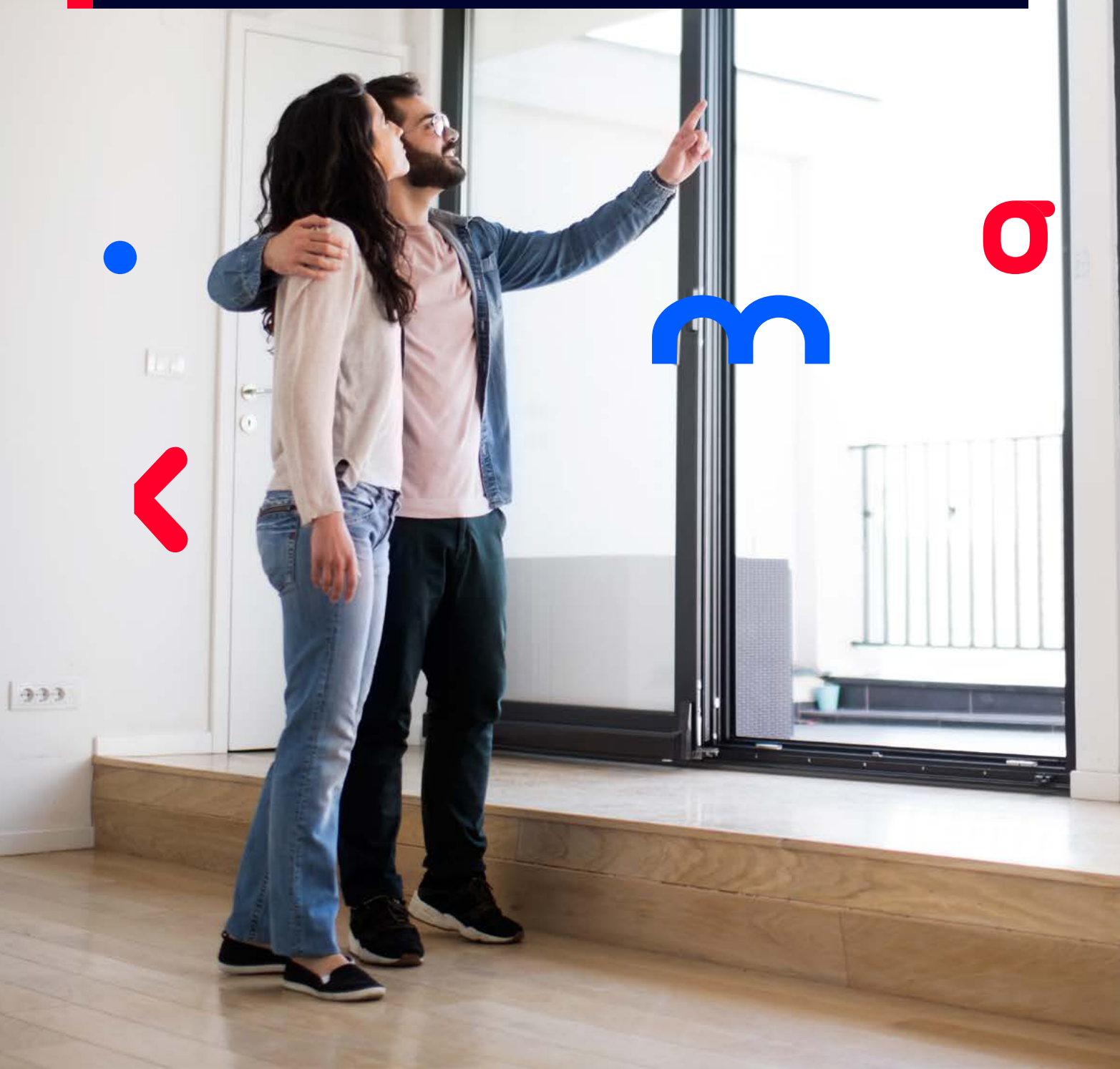
Po drugie, w stosunku do stawek europejskich mieszkania w Polsce są wciąż stosunkowo tanie. Ich ceny będą stopniowo, ale skutecznie dążyć do wyrównania z tymi na Zachodzie. Tym bardziej, że polski rynek nie wykazuje oznak przeszacowania – tzn., że nie ma na nim osławionej „bańki”. Tak wynika z najnowszego raportu „UBS Global Real Estate Bubble Index”.⁴ Raport wskazuje też, że np. Warszawa ma jeden z najsilniejszych rynków pracy w tej części Europy, a boom przyciąga tu nowych mieszkańców i inwestorów kupujących mieszkania pod wynajem. Ponadto, w zgodnej opinii większości ekonomistów polska gospodarka ma szansę na utrzymanie relatywnie wysokiego tempa wzrostu, co będzie w naturalny sposób napędzało rynki nieruchomości w Warszawie i innych dużych polskich miastach.

” Jednocześnie mieszkania – pomimo odpowiedniej wyceny – są coraz bardziej niedostępne dla części społeczeństwa, głównie z uwagi na ograniczenia w dostępie do finansowania. Tym samym w siłę rośnie rynek najmu. Kupować za gotówkę i wynajmować po prostu się opłaca

– podsumowuje Tomasz Łapiński. ■

1. Narodowy Bank Polski (nbp.pl)
2. <https://cushwake.cld.bz/Mieszkaniowka-na-rozdrozu-Jak-pandemia-wojna-i-inflacja-zmieniaja-rynek-mieszkaniowy/46-47/>
3. <https://forsal.pl/nieruchomosci/artykuly/8574282,luksus-traci-ale-mniej.html>
4. <https://forsal.pl/nieruchomosci/artykuly/8574282,luksus-traci-ale-mniej.html>

LOKALIZACJA, CENA I FUNKCJONALNOŚĆ. NAJWAŻNIEJSZE CECHY PRZY POSZUKIWANIU MIESZKANIA



Zakup mieszkania to poważna decyzja. I bez znaczenia czy będzie to tylko inwestycja, czy lokal ma zaspokoić własne potrzeby. Zanim nabywca zdecyduje się na obejrzenie mieszkania, dokładnie bada ogłoszenia w internecie. Jak wybiera wymarzone M? Najpopularniejsze filtry wyszukiwania w serwisach Morizon.pl i Gratka.pl to określenie lokalizacji, ceny oraz funkcjonalności mieszkania.

Czynnikami, które zawsze podnoszą atrakcyjność mieszkania są bliskość terenów zielonych i rekreacyjnych oraz łatwy i szybki dojazd do centrum.

LOKALIZACJA

Lokalizacja to najważniejsze kryterium wyboru mieszkania. Od tego w jakiej dzielnicy, a czasem też, na jakiej ulicy kupimy lokal, będzie zależała jakość życia w następnych kilku albo kilkudziesięciu latach. Oczywiście każdy szuka odpowiedniej lokalizacji dla siebie. Dla rodzin z małymi dziećmi najlepsza będzie spokojna i cicha okolica z szeroką ofertą edukacyjną oraz dobrym dojazdem do centrum. Młodzi i niezależni single chcą przeważnie mieszkać w pobliżu centrum, skąd blisko jest do tętniących życiem ulic. Bary, kawiarnie, teatry albo galerie sztuki to coś, co powinni mieć na wyciągnięcie ręki.

Jednak czynnikami, które zawsze podnoszą atrakcyjność mieszkania są bliskość terenów zielonych i rekreacyjnych oraz łatwy i szybki dojazd do centrum. Wiele osób decyduje się na zamieszkanie w dzielnicach oddalonych od śródmieścia, tylko dlatego, że za przysłowiowym progiem jest las, rezerwat albo akwen. Oczywiście takie rozwiązanie jest sensowne, jeśli kupiec dysponuje własnym autem albo w pobliżu są przystanki komunikacji publicznej. Na przykład w Trójmieście popularnością cieszą się lokalizacje na trasie linii kolejki SKM.

Jak podaje GUS w II kw. 2022 r. oddano do użytkowania ponad 54,6 tys. mieszkań, tj. 4,2 proc. więcej niż w II kw. 2021 r. Co ciekawe zmniejszył się udział liczby oddawanych mieszkań w 17. największych miastach w Polsce wśród ogółu lokali oddawanych (z ok. 44 proc. w II kw. 2021 r. do

ok. 30 proc. w II kw. 2022 r.), a zwiększył w pozostałych rejonach kraju. Te dane potwierdzają trend, jaki zauważają pośrednicy w obrocie nieruchomościami. Polacy coraz chętniej wybierają mieszkania w rejonach zapewniających spokój i ciszę, co jest podyktowane nie tylko pragnieniem złapania oddechu po pracy, ale i niższą ceną. Trzeba też dodać do tego rosnącą popularność pracy zdalnej.

Deweloperzy również sięgają po tereny poza centrum. Według raportu NBP z września 2022 r. (Informacja o cenach mieszkań i sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w II kwartale 2022 r. opracowana przez Departament Stabilności Finansowej NBP) spada liczba sprzedanych kontraktów na budowę mieszkań na największych rynkach pierwotnych. Analitycy NBP twierdzą, że jest to kontynuacja procesów przesuwania popytu na tańsze mieszkania w mniejszych ośrodkach stanowiących aglomeracje dużych miast.

CENA

Cena to drugi kluczowy czynnik przy poszukiwaniu mieszkania. Co ciekawe użytkownicy serwisu znacznie częściej określają wartość minimalną mieszkania niż maksymalną. Odwrotna sytuacja jest przy zaznaczaniu ceny za m kw. – tutaj więcej osób korzysta z opcji wpisania ceny maksymalnej. ▶

Określanie wysokości kosztu całkowitego mieszkania może świadczyć o tym, że poszukujący orientują się na rynku nieruchomości i chcą kupić lokal gotowy do zamieszkania. A jak wiadomo te do generalnego remontu albo ze skomplikowaną sytuacją prawną zwykle są znacznie tańsze. W ten sposób eliminują też mieszkania o mniejszym metrażu.

Z kolei oszacowanie maksymalnej kwoty, jaką kupiec jest w stanie dać za metr, może oznaczać, że ma już sprecyzowane inne parametry mieszkania, tj. lokalizację oraz metraż.

Trzeba też pamiętać, że poszukujący doskonale zdają obie sprawy, że ceny umieszczone w ogłoszeniach podlegają negocjacji. Szczególnie teraz, kiedy maleje popyt. Wysokie stopy procentowe wraz z rosnącymi kosztami mieszkań sprawiają, że niewiele osób ma odpowiednią zdolność kredytową, by skorzystać przy zakupie z tej formy finansowania.

Jak można przeczytać we wspomnianym raporcie NBP, w II kwartale br. analitycy odnotowali dalsze wzrosty nominalnych cen mieszkań w większości analizowanych miast, rosły też dynamiki cen. Na rynku pierwotnym wzrosły ceny ofertowe i transakcyjne, zwłaszcza w Poznaniu, Krakowie i Gdyni. Jak wyjaśniają eksperci, skoki częściowo wynikały m.in. z wyższego udziału transakcji w lepszych lokalizacjach niż na obrzeżach miasta. Podobną sytuację zaobserwowano również na rynku wtórnym. Tam ceny wrosły zwłaszcza w Łodzi, Wrocławiu i Gdyni. Poza tym z danych wynika, że zwiększył się popyt na mieszkania starsze, lepiej położone, ale mniejsze.

FUNKCJONALNOŚĆ

Potencjalni nabywcy wiedzą, gdzie chcą mieszkać i jaki przedział cenowy jest w ich zasięgu. Dlatego kolejnym krokiem jest doprecyzowanie, jakie cechy ma mieć lokal.

Powierzchnia i liczba pokoi. Wiele osób chętnie kupuje mieszkania na peryferiach miast, z prostego powodu – tam stać ich na większe mieszkanie. Duży metraż daje swobodę aranżacji, z kolei większa liczba pomieszczeń, sprawia, że dzieci mogą mieć osobne pokoje, albo dorośli przeznaczyć jeden z nich na gabinet. Z danych Morizon.pl i Gratka.pl wynika, że użytkownicy najczęściej szukali mieszkań dwu- i trzypokojowych.



Rodzaj rynku i rok powstania budynku. Mieszkania od dewelopera znajdują się najczęściej na osiedlach zamkniętych z monitoringiem, gdzie jest nowy plac zabaw i niezniszczona mała architektura. Takie mieszkanie można od początku urządzić po swojemu. Natomiast kupując lokal na rynku wtórnym, nie jest to już takie oczywiste. Po poprzednich właścicielach zostają np. kafelki w łazience albo meble i sprzęt AGD w kuchni, które nie zawsze są w naszym guście. Niemniej jednak lokal z drugiej ręki zwykle jest gotowy do zamieszkania. Zatem z praktycznego punktu widzenia jest to lepsze wyjście.

Mieszkania na parterze często mają ogródek, a te na najwyższym piętrze piękny widok. Wybór zależy od preferencji danej osoby. Poszukujący często też określali liczbę kondygnacji w całym budynku – co jest istotne w przypadku kamienic albo niskich bloków. Codzienne wdrapywanie się na trzecie piętro bez windy jest męczące.

O ile w nowym budownictwie praktycznie nie spotyka się już mieszkań bez tarasu albo balkonu, to w blokach z wielkiej płyty albo w kamienicach wiele lokali nie ma takiej przestrzeni. Balkon daje wiele dodatkowych opcji: po zabudowaniu można w nim stworzyć ogród zimowy, miejsce do odpoczynku i relaksu albo wstawić tam rower.

Wszystkie wymienione wyżej parametry w dużej mierze wpływają na cenę mieszkania. Kawalarka w atrakcyjnej lokalizacji może kosztować tyle samo co trzypokojowe M na

obrzeżach miasta. Natomiast mieszkanie na ostatnim piętrze w budynku bez windy będzie tańsze, od starszego i gorzej wykończonego, ale zlokalizowanego na pierwszym piętrze z windą i balkonem. Oczywiście cena końcowa uzależniona jest też od zdolności negocjacyjnych obu stron i stopnia przywiązania właściciela do swojego dotychczasowego domu. ■

**Oszacowanie
maksymalnej
kwoty, jaką
kupiec jest w
stanie zapłacić
za metr, może
oznaczać, że
ma już sprecy-
zowane inne
parametry
mieszkania tj.
lokalizację oraz
metraż.**



wywiad 

Dominika Sadowska - Nowak

Kramm Nieruchomości

Małgorzata Szadkowska

Kramm Nieruchomości

**CZY RYNEK NIERUCHOMOŚCI
PREMIUM OPRZE SIĘ
ZBLIŻAJĄCEJ SIĘ STAGNACJI
NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI?**

Społeczeństwo się bogaci, a najwięcej bogatych Polaków mieszka na Mazowszu, w Wielkopolsce i Małopolsce. Nic więc dziwnego, że rynek nieruchomości premium i ich nabywców realnie rośnie. Mazowsze to region, który znacznie wyróżnia się na tle pozostałych pod względem najbogatszych mieszkańców. Prym na tym rynku nadal wiedzie Warszawa, w której transakcje domów i mieszkań z wyższej półki stanowią znaczącą część statystycznych zakupów. W wielkiej trójce znalazły się również Gdańsk i Kraków.

rozmawia

PAULINA GAJEWICZ

Nikt nie spodziewał się, że hossa na rynku nieruchomości premium będzie trwać wiecznie, jednak z pewnością nie możemy mówić o nasyceniu tego rynku.

Nikt nie spodziewał się, że hossa na rynku nieruchomości premium będzie trwać wiecznie, jednak z pewnością nie możemy mówić o nasyceniu tego rynku. Analizując ten segment rynkowy należy zwrócić uwagę, że rządzi się on swoimi prawami. Jest znacznie bardziej odporny na krótkoterminowe wahania cen i dynamiki niż nieruchomości z niższej półki. Również, wzrost stóp procentowych nie wpływa na niego bezpośrednio, dotyczy bowiem wzrostu kosztu kredytu który, rzadziej występuje w transakcjach sprzedaży na tym rynku.

Jednak z punktu widzenia inwestycji kapitału, zakup takiej nieruchomości niemal na pewno przyniesie duże zyski. Wszystko wskazuje na kierunek rozwoju, stabilność i przewidywalność zachowań na krajowym rynku luksusowych nieruchomości. Nawet w tak niepewnych i trudnych czasach, w jakich żyjemy obecnie.

Kim są nabywcy na obecnym rynku premium?

Czy zmiany w dostępności kredytów zmieniły tę grupę? Wręcz przeciwnie - umocniły jej pozycję. Nadal są to ludzie posiadający gotówkę, akcje i nieruchomości, w których sami nie mieszkają o wartości co najmniej 5 mln zł. To przedsiębiorcy działający w biznesie międzynarodowym, w branży IT czy innych równie szybko rozwijających się segmentach rynku. Na ten moment to najbardziej pożądanym klient na rynku, gotowy do podejścia do transakcji. Nierzadko są to również obcokrajowcy inwestujący na wzrastającym rynku lub Polacy powracający do swoich korzeni - z sentymentu.

Według ekspertów tempo wzrostu cen nieruchomości premium i luksusowych w Polsce wyniesie nawet ▶

8 proc. rocznie. Największym zainteresowaniem cieszą się lokale w największych metropoliach. W stolicy za prestiżowe dzielnice uchodzą przede wszystkim Śródmieście, Wilanów, Sadyba, Saska Kępa, Żoliborz i Mokotów. Inwestorzy mogą zostać właścicielami apartamentów w wyremontowanych kamienicach, nowoczesnych wieżowcach czy penthouse'ach.

Reprezentując biuro nieruchomości premium z Poznania, obserwujemy ten rynek z bliska. W Poznaniu, najdroższe nieruchomości sprzedawane są na Sołacz, Grunwaldzie i w ścisłym centrum miasta. Te trzy lokalizacje nadal najlepiej kojarzą się Poznaniakom. Jeszcze kilka lat wstecz na poznańskiej mapie nie było zbyt wiele prestiżowych lokalizacji, a najwyższe ceny apartamentów można było spotkać w inwestycji City Park na poznańskim Grunwaldzie czy Willach Sołackich na Sołacz. To się zmieniło, teraz już w kilku dzielnicach Poznania można spotkać apartamentowce o wysokim standardzie. Powstał najwyższy, 22 kondygnacyjny budynek mieszkalny w Wielkopolsce przy ul. Towarowej z imponującym widokiem na poznańskie "city". Swoją wyjątkowością urzeka również Warzelnia, czyli luksusowa inwestycja mieszkaniowa o ponadczasowej architekturze zlokalizowana w pobliżu Mały, która powstała na terenie dawnego, zabytkowego kompleksu Browaru Mycielskich.

Według ekspertów tempo wzrostu cen nieruchomości premium i luksusowych w Polsce wyniesie nawet 8 proc. rocznie.

Ceny nieruchomości premium w Poznaniu

W porównaniu z rynkiem nieruchomości premium w Warszawie, ceny w Poznaniu są nadal niskie. Przykładowo w Poznaniu nieruchomości posiadających taras na dachu, siłownię, basen czy inne udogodnienia znacząco podnoszące komfort i jakość życia, kosztują 15-22 tys. zł/m kw., a w Warszawie ceny kształtują się w przedziale 20 - 50 tys.

Za mieszkania premium w Poznaniu uznaje się nieruchomości kosztujące przynajmniej milion złotych. To stosunkowo niski próg wejścia na ten rynek, a zatem duży potencjał

do wzrostu w najbliższej przyszłości. Nie dziwi więc rosnące zainteresowanie inwestowaniem w ekskluzywne mieszkania premium z najwyższej półki. Stanowią one atrakcyjną formę inwestowania kapitału i gwarantują duże zyski.

Podobnie jest z rezydencjami, w samym Poznaniu i okolicy jest ich z pewnością mniej niż w stolicy, jednak cieszą się coraz większą popularnością. To idealne rozwiązanie nie tylko dla zapracowanych osób, którzy nie mają czasu urządzić swojego wymarzonego domu, ale też jako drugi dom dla osób często podróżujących. Tutaj standard, styl i jakość wykończenia odgrywają jeszcze większą rolę niż w przypadku apartamentu, który zmienia się częściej. Rezydencja to jednak nie tylko lokalizacja. ▶



Jest jak dobro luksusowe, które nigdy nie traci na wartości i potrafi oprzeć się światowym kryzysom.

W Poznaniu notuje się stale rosnącą liczbę, jak i wartość realizowanych transakcji w segmencie premium, a prognozy na przyszłość potwierdzają, że na tym się nie skończy. Wolimy mieszkać w apartamencie, a nie po prostu w mieszkaniu. Zauważamy, że jest coraz większa grupa klientów, która w poszukiwaniu idealnej nieruchomości stawia nie tylko na topowe lokalizacje w mieście, ale i poszukuje najwyższej jakości oraz niebanalnych rozwiązań architektonicznych. Standard premium kosztuje średnio 100 proc. ceny więcej niż przeciętny.

Udział ofert z segmentu premium w wybranych miastach

MIASTO	2x mediana ceny	oferty premium
Warszawa	26 644 zł	2,7%
Kraków	23 378 zł	2,8%
Gdańsk	23 358 zł	4,7%
Wrocław	20 394 zł	1,3%
Poznań	17 952 zł	2,1%

Źródło: Grupa Morizon-Gratka

Wynika to z tego, że nadal popyt jest większy od podaży. Niewątpliwie to, co łączy i charakteryzuje nieruchomości premium to powierzchnia powyżej 100 m kw. w przypadku apartamentów, a ponad 300 m kw. w przypadku rezydencji. Na prestiż, oprócz powierzchni wpływa też rozkład pomieszczeń, wysoki standard wykończenia i wyposażenia, ale i klasyczne podziały architektoniczne, rzemieślniczy detal, historia miejsc, czy usługi oferowane w budynku lub na osiedlu.

Inwestycja w rynek premium

Inwestycja w nieruchomość premium to dobry sposób na ulokowanie nadwyżki kapitału, przy czym nie powinna ona być traktowana jako inwestycja krótkoterminowa, bo istotny wzrost wartości to kwestia minimum kilku lat. Dlatego osoby, które liczą na szybki zwrot z inwestycji powinny rozważyć zakup nieruchomości typowo inwestycyjnej, takiej jak mieszkania pojedyncze lub w pakietach pod najem czy też apartamenty w atrakcyjnych turystycznie lokalizacjach.

Tego typu inwestycje też należą do obszaru nieruchomości w segmencie premium, niezależnego od nastrojów konsumpcyjnych czy wysokiej inflacji. Co więcej, w czasach niepewnej sytuacji gospodarczej zakup takiego mieszkania, położonego w bardzo prestiżowej lokalizacji, może okazać się najlepszą lokatą kapitału, zapewniającą ochronę przed galopującą inflacją. ■



+

allegro Lokalnie

Przeglądaj ogłoszenia:

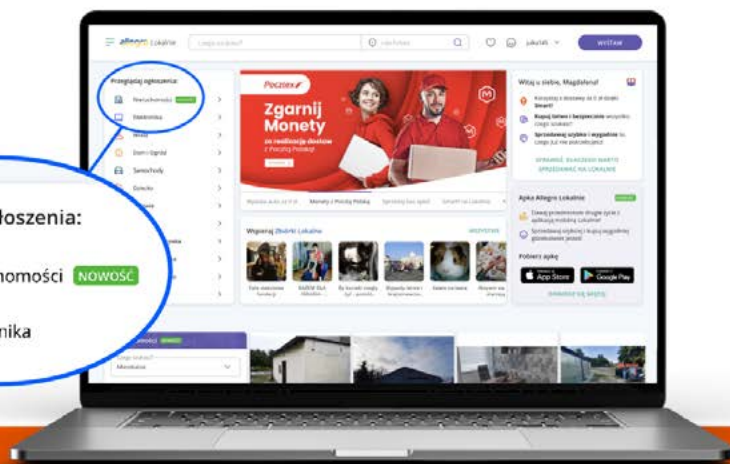


Nieruchomości

NOWOŚĆ



Elektronika



Ogłoszenia nieruchomości z serwisów Grupy Morizon-Gratka na Allegro Lokalnie!

**„SZCZĘŚCIE JEST ZAWSZE TAM,
GDZIE JE CZŁOWIEK WIDZI”.
W JAKICH WARUNKACH ŻYJĄ
POLACY?**



Mamy coraz lepsze warunki mieszkaniowe, jesteśmy lepiej wykształceni i aktywniejsi zawodowo. Mimo wyższych zarobków, mamy problem ze sfinansowaniem droższych zakupów, takich jak mieszkanie czy nowy samochód. Ponadto więcej chorujemy, cierpimy na chorobę alkoholową, szybciej umieramy. Nie jest dobrze.

**MARTA KUBACKA**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

Informacja o wynikach Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2021 r. przygotowana przez Główny Urząd Statystyczny oraz inne rzetelne raporty, pozwalają nam poznać jak w ciągu dekady zmieniły się warunki, w których żyjemy. Jakie są najważniejsze wnioski?

JESTEŚMY BARDZIEJ WYKSZTAŁCENI

Pozytywnym zjawiskiem obserwowanym w ostatniej dekadzie jest wzrost poziomu wykształcenia Polaków. Co piąty mężczyzna oraz co czwarta kobieta ma ukończoną szkołę wyższą. Odsetek osób z tym wykształceniem wzrósł z 17,1 proc. do 23,1 proc. w 2021 r. Podobnie jest z osobami ze średnim wykształceniem, wskaźnik wzrósł o 7 p.p. do 55,5 proc. Jednocześnie obniżył się udział osób z wykształceniem podstawowym z 18,3 proc. w 2011 r. do poziomu 11,7 proc. w 2021 r.

Nadal bardziej wykształcone są osoby mieszkające w mieście. Udział osób po studiach w całości populacji wynosi tu 27,4 proc., a na wsi zaledwie ten odsetek kształtuje się na poziomie 16,6 proc. Najwyższy odsetek osób z wykształceniem wyższym odnotowano w województwie mazowieckim, a najniższy w lubuskim, opolskim i warmińsko-mazurskim.

WIĘCEJ PRACUJEMY

Liczba pracujących w wieku 15 lat i więcej wyniosła w 2022 roku 17 130,1 tys., a liczba bezrobotnych 643,5 tys.

Tym samym stopa bezrobocia, wyznaczona jako udział bezrobotnych wśród ogółu aktywnych zawodowo, wyniosła 3,6 proc. To mało biorąc pod uwagę fakt, że jeszcze dziesięć lat temu stopa bezrobocia wynosiła 12 proc. Niemal 61 proc. populacji bezrobotnych to mieszkańcy miast – 391,4 tys. z przewagą mężczyzn. Największe bezrobocie występuje w województwach: podkarpackim (5,3 proc.), warmińsko-mazurskim (5 proc.) i świętokrzyskim (5 proc.). Najniższa stopa bezrobocia wystąpiła w województwach wielkopolskim (2,5 proc.), małopolskim (3 proc.) i śląskim (3,1 proc.).

Na rynku pracy dominują mężczyźni (9 093,7 tys.) nad kobietami (8 036,4 tys.).

Ta struktura jednak zmienia się z korzyścią dla kobiet, bo w porównaniu z 2011 r. liczba pracujących mężczyzn zwiększyła się o 10 proc., a kobiet, aż o 18,4 proc. Ta różnica nie jest tak widoczna w województwie mazowieckim, gdzie mężczyźni stanowili 51,4 proc. osób pracujących, a kobiety 48,6 proc. ▶

**Nadal bardziej
wykształcone są
osoby mieszkające
w mieście. Udział
osób po studiach
w całości popu-
lacji wynosi tu
27,4 proc., a na
wsi zaledwie ten
odsetek kształtuje
się na poziomie
16,6 proc.**

STARZEJEMY SIĘ

Niestety, w Polsce bardzo dynamicznie postępuje proces starzenia się społeczeństwa. Zmniejszył się odsetek ludności w wieku przedprodukcyjnym – z 18,7 proc. w 2011 r. do 18,2 proc. w 2021 r., a także w wieku produkcyjnym – z 64,4 proc. w 2011 r. do 60 proc. w 2021 r.

Niepokojący jest fakt, że wyraźnie zwiększył się udział ludności w wieku poprodukcyjnym – z 16,9 proc. do 21,8 proc., tj. o prawie 5 proc. W ciągu dekady przybyło ponad 1,8 miliona osób w grupie wieku 60/65 i więcej, a tym samym już ponad co 5 mieszkaniec Polski ma ponad 60 lat.

Jeszcze dziesięć lat temu odsetek osób w wieku 65 i więcej lat był wyższy niż 20 proc. tylko w 2 proc. gmin (głównie województwo podlaskie i lubelskie). Obecnie liczba gmin z udziałem osób starszych przekraczającym 20 proc. wzrosła dziesięciokrotnie! Stanowi już ponad 20 proc. wszystkich gmin w Polsce.

Bardzo widoczny jest efekt suburbanizacji, polegający na wyludnianiu się obszarów centralnych i rozwoju strefy podmiejskiej.

JEST NAS MNIEJ

W 2021 roku przyszło na świat zaledwie 331 tys. dzieci, najmniej od II wojny światowej i o 24 tys. mniej niż w 2020 r. Na koniec marca 2021 roku w Polsce liczba ludności wynosiła 38 036 118 osób. W ciągu 10 lat populacja zmniejszyła się o 1,2 proc., czyli o 475 706 osób. Nieco więcej jest kobiet, niż mężczyzn: 48,3 proc. populacji stanowili panowie, a 51,7 proc. panie.

Z danych GUS za 2020 rok wynika, że przeciętne trwanie życia mężczyzn w Polsce wynosiło 72,6 roku, natomiast kobiet było o 8 lat dłuższe i wynosiło 80,7 roku. W wyniku pandemii COVID-19 trwanie życia skróciło się w porównaniu z 2019 r. o 1,5 roku dla mężczyzn i o 1,1 roku dla kobiet.

Z raportu Narodowego Instytutu Zdrowia Publicznego PZH – Państwowego Instytutu Badawczego, który ukazał się w marcu 2022 roku, wynika, że w Polsce najczęstszym powodem śmierci są choroby układu krążenia, choroby nowotworowe oraz choroby układu oddechowego.

Z danych GUS wynika natomiast, że w I półroczu 2021 r. zmarły 270 662 osoby w tym 56 897 z powodu COVID-19. Oznacza to, że liczba zgonów ogółu ludności Polski z powodu ogółu przyczyn w I półroczu 2021 r. była o 23,9 proc. wyższa niż można by było oczekiwać na podstawie umieralności w I połowie lat 2017–2019 r.

Niepokojącym faktem jest bardzo wyraźny wzrost w 2021 r. umieralności z powodu zaburzeń psychicznych z decydującym udziałem zgonów spowodowanych nadużywaniem alkoholu. Wskazuje to na narastanie problemów zdrowotnych związanych z konsumpcją alkoholu. Z tego powodu zmarło 2445 osób, czyli o prawie 30 proc. więcej niż latach 2017–2019. Ponadto – według raportu Narodowego Funduszu Zdrowia, opublikowanego w 2020 roku, w Polsce na depresję cierpi około miliona osób, ale szacuje się, że jest ich o wiele więcej.

PRZENOSIMY SIĘ Z MIASTA NA WIEŚ

Większa część populacji mieszka w mieście, tj. 23 405 892 osoby. Ludność miejska stanowi więc 59,8 proc. ogółu ludności, na wsi mieszkało 40,2 proc. (15 105 932 osób). Przez ostatnie dziesięciolecie liczba mieszkańców wsi zwiększyła się o jeden procent.



Największym województwem pod względem liczby ludności jest oczywiście województwo mazowieckie liczące 5 514 699 mieszkańców, co stanowi 14,5 proc. ogółu ludności kraju. W ostatnich 10 latach przeprowadziło się tu wiele osób, tym samym odnotowano tu największy przyrost liczby ludności, tj. o 246 039 osób. Duża część populacji zamieszkuje również województwo śląskie liczące 4 402 950 osób (11,6 proc. ogółu ludności kraju). Jednak tu nastąpił duży odpływ ludności na poziomie 227 416 osób. Najmniej zaludnione są województwa: opolskie (954 133 mieszkańców) i lubuskie (991 213 mieszkańców).

Bardzo widoczny jest efekt suburbanizacji, polegający na wyludnianiu się obszarów centralnych i rozwoju strefy podmiejskiej. Odpływ ludności z dużych miast odbywa się głównie w obręb przylegających do nich gmin. Tylko w ośmiu miastach, powyżej 100 tys. mieszkańców, nastąpił wzrost liczby ludności, tj. w Zielonej Górze, Warszawie, Rzeszowie, Wrocławiu, Krakowie, Gdańsku, Opolu i Białymstoku. Istotne ubytki zanotowano zaś w Katowicach, Łodzi, Kielcach i Bydgoszczy.

Największy spadek ludności wśród gmin wiejskich odnotowano w województwie świętokrzyskim (o 6,6 proc.) i opolskim (o 6,1 proc.). Tu właśnie, w gminie Dobrzeń Wielki spadek ludności był spektakularny i wyniósł ponad 36 proc. Wśród gmin miejskich najwyższy wskaźnik spadku populacji, został odnotowany na Helu i wyniósł aż 24 proc.

W największych miastach odpływ tych, którzy decydują się zamieszkać pod miastem kompensują przyjezdni z większych odległości – innych części kraju lub zagranicy, stąd ciągle dodatni przyrost, np.: w Warszawie, Krakowie czy Gdańsku, czyli miastach o silnie rozwiniętym sektorze usług dla biznesu oraz głównych ośrodkach uniwersyteckich

Maciej Zięba

Dyrektor Operacyjny homfi

60 m²

Tyle wynosiła średnia powierzchnia oddanych do użytkowania nieruchomości mieszkaniowych w 2020 roku.

OPUSZCZAMY TERENY ŚCIANY WSCHODNIEJ

Polacy szczególnie opuszczali swoje miejsca zamieszkania z wschodnich terenów przygranicznych. Opustoszały szczególnie gminy w województwie podlaskim, w południowej części województwa lubelskiego, obszarach przy granicy z Rosją i wschodniej części Pomorza Zachodniego. Zmniejszyła się również liczba mieszkańców terenach górskich w południowej części kraju. Jedynie w województwie podkarpackim, które również znajduje się w obszarze wschodniej ściany, spadek ludności był niewielki.

MAMY WIĘCEJ MIEJSCA DO ŻYCIA

W Polsce na koniec marca 2021 roku było 15 227 927 mieszkań. Zanotowaliśmy więc imponujący wzrost w ciągu 10 lat. Liczba mieszkań wzrosła aż o 12,8 proc., czyli o 1 732 550 mieszkań. Oczywiście, dynamika przyrostu liczby mieszkań była większa w miastach i wzrosła w porównaniu do 2011 roku o 13,4 proc., a na wsiach o 11,6 proc. Największy przyrost mieszkań odnotowano w województwach: pomorskim (19,8 proc.) i małopolskim (19,3 proc.), ale też w wielkopolskim, dolnośląskim i mazowieckim. Najmniej mieszkań przybyło w województwach: opolskim, świętokrzyskim, łódzkim oraz śląskim.

Mieszkania są wyposażone w większość instalacji. W 2020 roku 94,8 proc. mieszkań było wyposażonych w trzy podstawowe instalacje sanitarno-techniczne, tj. wodociąg, ustęp i łazienkę. Co ciekawe, aż 7,3 proc. nie jest wyposażonych w kanalizację, ale sytuacja ulega poprawie. W ciągu 10 lat ich liczba wzrosła o 17,5 proc. Centralne ogrzewanie występowało w 85,9 proc. ogółu budynków z mieszkaniami, a ich liczba zwiększyła się w ciągu dekady o 31,3 proc.

CHCEMY MIEĆ WŁASNE M, CHOĆBY SKROMNE

Powierzchnia mieszkań pozostających do dyspozycji Polaków na koniec marca wynosiła 1121,3 mln m kw. w stosunku do wyników z 2011 zwiększyła się o prawie 175 mln m kw. (tj. o 18,5 proc.). Z danych NBP za 2020 roku wynika, że w 6 największych miastach kraju nad Wisłą, średnia powierzchnia oddanych do użytkowania nieruchomości mieszkaniowych wynosiła około 60 m kw. Najmniejsze mieszkania sprzedawano w Gdańsku - 57,4 m kw. a największe w Poznaniu - 62,8 m kw. Niestety nie zmienia to niechlubnych statystyk.

Z danych Eurostatu wynika, że prawie 37 proc. Polaków mieszka w przeludnionych mieszkaniach, a z rodzicami mieszka blisko połowa Polaków w wieku 25-35 lat. Dlaczego? Polacy bardziej cenią własność, niż najem. Równocześnie brakuje lokali dostępnych cenowo, a przybywa mieszkań inwestycyjnych.

Jeśli już dojdzie do zakupu mieszkania, zazwyczaj jest ono ciasne (ale własne!). Ponownie potwierdzają to dane Eurostatu - w Polsce na każdego mieszkańca w 2020 r. przypadało tylko 1,2 pokoju, co jest jednym z najgorszych wyników w UE. Dla porównania liderem jest Malta gdzie ten wskaźnik wynosi 2,3. Liczba mieszkań na 1000 mieszkańców w Polsce wynosi 392,90, co na tle Europy (463) stawia nas na szarym końcu.

NIE STAĆ NAS NA SPEŁNIENIE MARZEŃ

Przeglądając różnorakie wyniki ankiet oraz rozmawiając z pośrednikami nieruchomości, powielają się trzy wspólne cechy wymarzonego mieszkania: blisko centrum, tanie i 3-pokojowe. Niestety, te cechy wykluczają się, bowiem nie można kupić taniej 3-pokojowej nieruchomości w centrum (nie licząc tych do kapitalnego remontu). Pozostałe najczęściej wymieniane cechy, to balkon lub taras, oddzielne miejsce do pracy, bliskość terenów zielonych i placów zabaw. Niestety, obecna sytuacja gospodarcza nie pomaga w dążeniu do realizacji tych marzeń, nawet w oparciu o kredyt.

CZUJEMY SIĘ CORAZ MNIEJ SZCZĘŚLIWI

Z danych Centrum Badania Opinii Społecznych CBOS zawartych w raporcie „Samopoczucie Polaków w roku 2021” wynika, że nieco ponad połowa Polaków często lub bardzo często odczuwała zadowolenie z tego, że coś im się udało (53 proc.). Ponad jedna trzecia badanych w roku 2021 często lub bardzo często odczuwała zniechęcenie, znużenie (37 proc.), niespełna jedna trzecia – bezradność (31 proc.). Drugi rok z kolei, ubywa doświadczeń zadowolenia z tego, że coś im się w życiu udało (o 4 punkty procentowe w stosunku do poprzedniego pomiaru). Minimalnie wzrósł odsetek czujących

się lekceważonymi przez władzę w ciągu ostatniego roku (z 46 proc. do 48 proc.), osiągając tym samym najwyższy poziom od końca lat osiemdziesiątych.

Z deklaracji badanych wynika, że w gorszej kondycji psychicznej w roku 2021 były kobiety niż mężczyźni, osoby najstarsze – w wieku 65 lat lub więcej, mieszkańcy największych miast oraz ankietowani o lewicowych poglądach politycznych. ▶

**W ciągu ostatnich
10 lat liczba
mieszkań wzrosła
aż o 12,8 proc.,
czyli o 1 732 550
mieszkań.**



Co ciekawe, z badań CBOS wynika również, że Polacy oceniają warunki życia w Polsce jako szkodliwe dla zdrowia psychicznego ludzi i niosące ryzyko zachorowania na choroby psychiczne. Takie zaniepokojenie wyraziło 71 proc. badanych, przy czym więcej osób twierdzi, że są one raczej szkodliwe (42 proc.), niż jest o tym w pełni przekonane (29 proc.). Zdecydowana większość dorosłych Polaków deklarowała, że w obecnych czasach najbardziej obawia się drożyzny (71 proc.), wojny (70 proc.) i choroby (64 proc.).

POLSKO, DOKĄD ZMIERZASZ?

Nasze warunki życia sukcesywnie zmieniają się na lepsze. Jesteśmy bardziej wykształceni, chętniej podejmujemy aktywność zawodową i więcej zarabiamy. Choć warunki mieszkaniowe jeszcze odbiegają od tych europejskich, to nie mamy się, aż tak czego wstydzić. Niestety nasze życie nie jest szczęśliwe. Rzadziej decydujemy się na dzieci, częściej sięgamy po używki, więcej chorujemy i szybciej umieramy. Może więc warto zatrzymać się na chwilę i podjąć własną próbę interpretacji cytatu z powieści Henryka Sienkiewicza „Quo Vadis”:

” Szczęście jest zawsze tam, gdzie je człowiek widzi... ■



”
Obserwujemy z jednej strony wyludnianie się małych miast, miasteczek i wsi – migracja do dużych ośrodków „za chlebem”. Z drugiej strony migracja z dużych miast do miejscowości ościennych, w poszukiwaniu ciszy i spokoju. Temu trendowi sprzyja niezwykle rozwój gmin sąsiadujących z dużymi miastami. Jednak moim zdaniem powinniśmy skupić się na zjawisku o znacznie większym znaczeniu: imigracji obywateli Ukrainy i Białorusi. Ostoję przed rosyjską napaścią miało znaleźć w Polsce 1–1,3 mln osób. Teraz Ukraińców mamy o ponad 2 miliony więcej. Łącznie jest to blisko 9 proc. ludności Polski. Uchodźcy, którzy pozostaną w Polsce, będą wynajmować lub kupować mieszkania, a ponieważ mówimy tu być może nawet o 2–3 milionach ludzi, wpływ tego zjawiska na rynek nieruchomości będzie ogromny

”

Janusz Iracki

Prezes Maxon Nieruchomości

**CHRONOS. JAKBY BYŁ
TUTAJ OD ZAWSZE**



Trójmiejski deweloper Moderna Holding rusza z budową projektu mieszkaniowego Chronos Apartamenty na warszawskiej Woli. Inwestycja powstanie na działce po istniejącej dawniej kamienicy Sieraczka. Autorem projektu jest biuro architektoniczne z Warszawy - S.A.M.I. Architekci.



Redakcja Grupa Morizon-Gratka

PONADczasowy styl

Apartamenty Chronos na warszawskiej Woli to ponadczasowa elegancja w atrakcyjnej biznesowej lokalizacji, w której liczy się każda minuta. Czystość i estetyka nowoczesnego modernizmu z elewacją z kamienia sprzed 145 milionów lat. Chronos uzupełni pustą przestrzeń ulicy. W naturalny, dostojny i elegancki sposób. Tak, jakby po prostu powinien tutaj być.



HISTORIA BUDOWANA NA NOWO

Architektura Chronosa nawiązuje do tzw. Kamienicy Sieraczka, stojącej dawniej w tym miejscu poprzez układ gzymsów i pilastrów tworzących wokół okien charakterystyczne wgłębienia. Nawiązaniem jest również regularny układ okien, prosta bryła i reprezentacyjne witryny na parterze, które były cechą wielu modernistycznych kamienic międzywojnia. Właścicielem dawnej kamienicy pod adresem Leszno 81 był przedsiębiorca Herman Sieraczek, który w oficynie budynku prowadził fabrykę kapeluszy Eleganto.

Budynek stał tuż przy bramie getta i był ważnym punktem Powstania Warszawskiego. Po II Wojnie Światowej jako jeden z nielicznych uniknął rozbiórki, ale został obniżony o jedną kondygnację. Mieściły się tu lokale użytkowe. W 2014 roku budynek został rozebrany z powodu złego stanu technicznego. Teraz to miejsce zostanie przywrócone do życia, a sylwetka Chronosa uzupełni pierzeję nadając jej uporządkowany rytm.

MODERNIZM W NOWYM WYDANIU

7-kondygnacyjny budynek stanie na działce u zbiegu Alei Solidarności z ulicą Żelazną. W ramach inwestycji zaplanowano ▶

108 apartamentów o zróżnicowanych metrażach od 30 do ponad 140 metrów kwadratowych, przy wysokości lokali od niemal trzech po niespełna cztery metry wraz z oknami biegnącymi przez pełną wysokość mieszkania. Najwyższe kondygnacje zostały lekko wycofane, a parter budynku został zagospodarowany pod przestrzeń handlowo-usługową, w której znajdzie się sześć lokali komercyjnych. W budynku znajdzie się także stanowisko concierge, a na dwóch kondygnacjach podziemnej hali garażowej, oprócz stanowisk parkingowych, powstanie niemal 140 miejsc dla rowerów. Z wyższych kondygnacji będzie się rozciągał widok na zieleń drzew złączonych z sylwetkami warszawskich wieżowców Śródmieścia i Woli.

We wnętrzach Apartamentów Chronos projektanci pracowni Moderna Design wykorzystali naturalne materiały: kamień o różnych strukturach i kolorach, który został dopełniony ciemnym dębem.

WOLA - WARSZAWSKI MANHATTAN

Dziś Wola przeżywa prawdziwy renesans. Współcześnie dzielnica jest pełna kontrastów; nowoczesne, szklane wieżowce rywalizują w kategorii wysokości z Pałacem Kultury, kontrastując ze starymi budynkami z czerwonej, cegły. Nie brak tu terenów zieleni;

parków, a nawet uroczyska, jak Lasek na Kole. Buduje się coraz więcej ścieżek rowerowych.

Dzisiaj warszawska Wola przeżywa prawdziwy renesans. Dzielnica jest pełna kontrastów. Nowoczesne, szklane wieżowce rywalizują w kategorii wysokości z Pałacem Kultury, kontrastując ze starymi budynkami z czerwonej cegły.

Współczesna Wola to także ważny ośrodek życia kulturalnego, znajdują się tu muzea: Powstania Warszawskiego, Historii Żydów Polskich oraz Więzienia Pawiak, a ponadto: teatry, galerie sztuki i klubokawiarnie. To właśnie na Woli znajduje się jeden z najwęższych domów na świecie i zjecie najsmaczniejsze pączki w Warszawie, po które kolejka w Tłusty Czwartek ustawia się już o 3 nad ranem. Co jednak bardziej istotne, to tu zlokalizowane jest już 25 proc. warszawskiej powierzchni biurowej, która jak magnes przyciąga świat biznesu. Nie bez powodu dzielnica ta coraz częściej bywa porównywana do londyńskiego City czy nowojorskiego Manhattanu.

GDY LICZY SIĘ KAŻDA MINUTA

Chronos zlokalizowany jest w równej odległości od Ronda Daszyńskiego i Ronda ONZ, przy których skoncentrowane są biurowe drapacze chmur. Bez względu na ruch uliczny, o każdej porze, można tam dotrzeć w 5 do 12 minut autem, w 5 minut rowerem lub hulajnogą, a w 15 minut per pedes. Inwestycja z pewnością przypadnie do gustu tym, którzy stawiają na wygodę życia w sercu wydarzeń. Ukończenie inwestycji planowane jest za dwa lata. ■





ANTRACYT. CICHE APARTAMENTY W GDAŃSKIEJ OLIWIE

Antracyt to inwestycja, która ma potencjał, by stać się jednym z najbardziej pożądanym adresów w Trójmieście. Wszystko dzięki wyrazistemu designowi, usytuowaniu w pobliżu głównej arterii łączącej Gdańsk z Sopotem i malowniczej lokalizacji w objęciach Lasów Oliwskich. Mowa o nowej inwestycji mieszkaniowej Antracyt przy ulicy Czyżewskiego w Gdańsku, którą trójmiejski deweloper Moderna Holding właśnie wprowadził do sprzedaży. Cały koncept powstał w pracowni Moderna Design.



Redakcja Grupa Morizon-Gratka

PO PIERWSZE: OLIWA

Nowa inwestycja Moderna znajduje się zaledwie 350 metrów od Alei Grunwaldzkiej. Malownicza lokalizacja przy samym lesie, z łatwym dojazdem do biznesowej części miasta, morza, Parku Oliwskiego, Ergo Areny czy modnego rozrywkowego Sopotu sprawiają, że jest to doskonała propozycja dla tych, którzy cenią bliskość natury i jednocześnie nie chcą rezygnować z przywilejów życia w mieście.

WYRAZISTY MONOLIT

Projekt Antracyt przy ulicy Czyżewskiego to koncept mieszkaniowy, który wtapia się w otoczenie, jednocześnie przez swoją kompozycję i charakterystyczny kolor wyraża swoją obecność. Architekci nawiązali do piękna oliwskiej architektury i lokalnej przyrody: lasu i morza. Stąd już sama nazwa kojarzy się z naturalnym bogactwem: antracytem, który jest najczystszą i najbardziej pożądaną odmianą węgla. O tym odniesieniu przypomina kolor elewacji wykonanej z połyskującej w słońcu, ciemnej cegły.

”W sylwetce budynku zwracają uwagę odcienia i podziały, gra kontrastem i linią. To twardy design, którego klasyczna forma nie poddaje się wpływom i modom. Niewielkie nachylenie dachu wieńczące budynek oraz podział elewacji na kondygnacje odwołuje się do architektury historycznych, oliwskich kamienic. Nawiązujemy również do architektury sąsiedniego dworu

Ludolfina. Jego eklektyczne bryły ozdabiają spadziste dachy z lukarnami. Te charakterystyczne elementy architektoniczne wykorzystywane do doświetlania poddaszy zostały sprawnie wkomponowane w sylwetkę nowej inwestycji.

– tłumaczy Piotr Zmysłowski – architekt Moderna Design.

”Kolorystyka przestrzeni wspólnych nawiązuje do elewacji budynku i opiera się na kontraście. Poza charakterystycznym ciemnym kolorem pojawiającym się na posadzkach i elementach metalowych zdecydowaliśmy się na wprowadzenie detali podkreślających charakter Inwestycji: elementów granitowych oraz płytek o nieregularnej strukturze, które z jednej strony pełnią funkcję dekoracyjną, dodają szlachetności, a z drugiej odnoszą się do natury, są elementami „niedoskonałymi” i kojarzą się z surowym, nieobrobionym materiałem

– mówi o projekcie części wspólnych Paula Kocuba – architekt Moderna Design.



Za koncepcję architektoniczną odpowiada zespół architektów Moderna Design specjalizujących się w architekturze kubaturowej, wystroju wnętrz oraz koordynacji i zarządzaniu projektami. To wybitni specjaliści z ponad 20-letnim doświadczeniem, zdobywanym w topowych pracowniach w kraju i na świecie. Projekt i aranżację terenu rekreacyjnego na dziedzincu stworzyli eksperci Moderna Garden. Również budowę realizuje własny generalny wykonawca inwestora.

NA STYKU DWÓCH ŚWIATÓW

Ukryta pośród zieleni enklawa, dobrze skomunikowana z resztą Trójmiasta jest niemal jak portal pomiędzy światami. Z jednej strony ogromny las z mnóstwem ścieżek i interesujących miejsc, które dają szansę zatrzymać się i odpocząć od zgiełku rozpedzonego miasta z drugiej – tętniące życiem, największe centrum biurowe w Polsce Północnej. Takie umiejscowienie inwestycji pozwala zarówno niespiesznie odpoczywać, jak i szybko powracać do rytmu miejskiego życia.



”Oferta inwestycji Antracyt została zaprojektowana w taki sposób, aby była to inwestycja komfortowa do zamieszkania i dostosowana do różnych potrzeb klientów premium. Znajdziemy tam zatem przestronne balkony i loggie, panoramiczne okna z widokiem na las, ogródki na parterze, a na najwyższym piętrze, duże tarasy z których można zobaczyć morze w oddali. Oprócz niewielkich lokali jedno i dwupokojowych, ponad 70 proc. oferty stanowią lokale trzy i czteropokojowe. Takich lokali brakuje na rynku, a w tak dobrych lokalizacjach cieszą się szczególnym zainteresowaniem. Oprócz lokali z aneksami kuchennymi, odpowiadając na zapotrzebowanie rynku, zaplanowaliśmy także takie z osobną kuchnią.

– mówi Monika Wrzeszcz, kierownik Działu Sprzedaży w Moderna Holding.

WIĘCEJ NIŻ DEWELOPER

Moderna Holding działa na rynku od 2009 roku. Z bogatych doświadczeń i zamiłowania do gdyńskiego modernizmu powstała firma, która realizuje inwestycje funkcjonalne, ponadczasowe i unikalne. Dziś w swoim portfolio może poszczycić się szeregiem inwestycji zrealizowanych na rynku premium, w tym nagrodzonymi rewitalizacjami, jak choćby Bank Polski 1929 w Gdyni czy Moderna Powiśle w Warszawie uhonorowanymi prestiżowym tytułem European Property Awards. ▶



Moderna od lat rozpoznawana jest jako deweloper oferujący klientom indywidualne rozwiązania premium.

W ofercie dewelopera bardzo dobrze funkcjonują usługi projektowe – aranżacje i wykonawstwo lokali pod klucz oraz ogrodów i zielonych tarasów – pod markami Moderna Design oraz Moderna Garden.

Klienci kupujący lokal pod wynajem chętnie korzystają z usługi zarządzania najmem Moderna Profit. To szczególnie ważne dla klientów spoza Trójmiasta, ale coraz więcej osób z lokalnego rynku decyduje się na takie rozwiązanie. Optymalizacja kosztów sprawia, że zyski dla właściciela uzyskiwane w ten sposób są na wysokim poziomie, przy czym zdejmuje z niego w całości wysiłek związany z procesem najmu.

NOWE SPEKTRUM DZIAŁANIA

Niedawno firma stała się właścicielem fabryki mebli, która świadczy usługi na wyłączność dewelopera, co pozwoliło jej uniezależnić się od kaprysów rynku i zwiększyć kontrolę sprawowaną nad procesami produkcyjnymi i wykonawczymi, co bez wątpienia przekłada się na wysoką jakość, z jaką kojarzona jest dziś Moderna. ■



Więcej o inwestycjach:
www.moderna.pl





σ

m

•



DYSPROPORCJE CENOWE W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI

Wśród 30 największych miast w Polsce (wg liczby ludności), najwyższe ceny mieszkań obowiązują w stolicy. W trzecim kwartale br. mediana stawek ofertowych za metr kwadratowy wynosiła w Warszawie 13 332 zł/m kw. Drugie miejsce w rankingu cen ofertowych zajął Kraków, w którym mediana stawek za m² używanego mieszkania wyniosła 11 689 zł/m kw. (o 12,25 proc. mniej niż w Warszawie), a tuż za nim – na trzecim miejscu – uplasował się Gdańsk z medianą tylko 10 zł niższą od krakowskiej, tj. 11 679 zł/m kw. (o 12,33 proc. mniej niż w Warszawie).



MARCIN DROGOMIRECKI

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości
Grupa Morizon-Gratka

Uwagę niewątpliwie zwraca wysoka – 4. pozycja w rankingu Gdyni. Atrakcyjność tego portowego miasta, wynikająca z korzystnego położenia, dynamicznego rozwoju i stale rosnącego komfortu życia mieszkańców (także dzięki nowoczesnym inwestycjom mieszkaniowym) sprawia, że lokalizacja ta cieszy się dużym zainteresowaniem klientów poszukujących lokali zarówno na własne potrzeby jak i inwestorów. Przekłada się to na ceny oferowanych na sprzedaż mieszkań, których mediana wyniosła trzecim kwartale br. 10 852 zł/m kw. i była wyższa niż do niedawna w wyżej się plasującym Wrocławiu czy Poznaniu.

Czołową dziesiątkę w klasyfikacji cenowej 30. największych polskich miast zamyka również portowe miasto – Szczecin, w którym mediana cen mieszkań na rynku wtórnym wyniosła 7983 zł/m kw. Co istotne stawka ta jest już wyraźnie niższa od tych, jakie obowiązują w miastach z czołówki listy. Szczecińska mediana jest o 11 proc. niż-

sza od poznańskiej, o ponad 26 proc. niższa od gdyńskiej i aż o 40 proc. niższa od warszawskiej.

**Zdecydowanie
mniejsze różnice
w medianach cen
notują miasta
z drugiej dziesiątki
zestawienia.**

Zdecydowanie mniejsze różnice w medianach cen notują miasta z drugiej dziesiątki zestawienia. Wzajmującym 11 pozycję Toruń mediana cen w III kwartale wynosiła 7399 zł/m kw., podczas gdy w będących na 20 miejscu Tychach była o nieco ponad 1000 zł, tj. 14,4 proc. niższa. W porównaniu ze stolicą mediana ceny metra kwadratowego używanego mieszkania była aż o przeszło połowę niższa, tj. 52,5 proc. Oznacza to, że statystycznie rzecz ujmując za cenę 50-metrowego mieszkania w Warszawie, w Tychach można kupić mieszkanie 100-metrowe.

Proporcjonalnie znacznie większe różnice w cenach występują między miastami z trzeciej dziesiątki zestawienia. O ile w zajmującym 21 miejsce w rankingu Radomiu mediana cen ofertowych wynosiła 6212 zł/m kw., o tyle ▶

w najmniejszym z czołowej 30-tki polskich miast - Bytomiu była ona aż o 35 proc. niższa – wynosiła 4 034 zł. W porównaniu z 10-ym pod względem wysokości cen Szczecinem bytomska stawka jest niższa o blisko połowę (49,5 proc.), a w porównaniu z Warszawą różnica w cenie (medianie) metra kwadratowego wynosi prawie 9300 zł, czyli jest aż o 69,7 proc. niższa.

Na koniec warto nadmienić, że w gronie 30 największych polskich miast nie ma Sopotu. Tymczasem to właśnie w tym nadmorskim kurorcie mediana cen przewyższa wszystkie wyżej wymienione. W trzecim kwartale br. mediana stawek ofertowych w Sopocie wynosiła 17 205 zł co oznacza, że była o 29 proc. wyższa od warszawskiej i aż o 326,5 proc. wyższa od mediany cen w Bytomiu. ■

Mediany cen ofertowych mieszkań w 30 największych miastach Polski + Sopot [zł/m²]



Radom	6 212
Gorzów Wlkp.	6 083
Elbląg	6 044
Gliwice	5 961
Częstochowa	5 864
Sosnowiec	5 127
Ruda Śląska	4 813
Zabrze	4 699
Rybnik	4 506
Bytom	4 034

W gronie 30 największych polskich miast nie ma Sopotu. Tymczasem to właśnie w tym nadmorskim kurorcie mediana cen przewyższa wszystkie wymienione.



**„MAŁE MIESZKANKO NA
MARIENSZTACIE – TO MOJE
SZCZĘŚCIE, TO MOJE SNY”.
KOGO STAĆ NA KAWALERKĘ
W WARSZAWIE?**

Choć od powstania tego utworu minęło ponad 70 lat, marzenia o małym mieszkaniu są jak najbardziej współczesne. Mimo coraz wyższych zarobków, na kawalerkę w Warszawie mogą sobie pozwolić głównie zaможniejsi klienci gotówkowi. Gorzej sytuowanym pozostały peryferia stolicy lub mniejsze miasta, takie jak Bydgoszcz, Katowice czy Łódź.

**MARTA KUBACKA**

Autorka artykułów dot. rynku nieruchomości

Wróćmy na chwilę do czasów powojennych. Cztery lata po zakończeniu II wojny światowej w Warszawie powstała Trasa W-Z, a zaraz obok, pierwsze osiedle Mariensztat. Możliwość zamieszkania w mariensztackiej garsonierze była zaszczytem. Przydział otrzymały głównie osoby, które miały największy wkład w budowę trasy W-Z. Mieszkanie na Mariensztacie stało się ponadczasowym symbolem marzenia o własnym mieszkaniu.

Niestety, dzisiaj zakup małego mieszkania w Warszawie, nie jest prostszy, niż było to kiedyś. Nie jest uzależniony od przynależności do partii, specjalnych osiągnięć - a wyłącznie od posiadanych oszczędności. Niestety, ciągle mamy problem, aby je odłożyć. Potwierdza to raport Providenta i Spotdata: - I choć dokonaliśmy ogromnego skoku na drabinie dobrobytu, to nie zmieniło się jedno: od 25 lat wciąż prawie połowa Polaków nie ma odłożonych pieniędzy „na czarną godzinę”. To nie jedyny problem polskiej społeczności.

MAŁE MIESZKANKO NA MARIENSZTACIE TO MOJE SZCZĘŚCIE, TO MOJE SNY

Z raportu europejskiego urzędu statystycznego Eurostat wynika, że blisko 44 proc. osób w wieku od 25 do 34 lat (czyli ponad 2,5 mln osób w Polsce) nadal mieszka z rodzicami. W Polsce panuje głód mieszkaniowy, na poziomie od ok. 1 do 3 mln mieszkań, w zależności od tego, jakie dane

podda się analizie. Na tle Europy plasujemy się na szarym końcu liczby mieszkań przypadających na 1000 mieszkańców. Z badania Deloitte wynika, że w Polsce przypadają 392 mieszkania na 1000 mieszkańców. Zdaniem NBP w 2021 r. zwiększyła się ta liczba do ok. 400.

Zgodnie z szacunkami NBP w 2021 r. zasób mieszkań w Polsce wynosił ok. 15,3 mln lokali. W ciągu roku zasób zwiększył się o 1,6 proc., czyli o 234,7 tys. mieszkań. Problemy mogą jednak pojawić się wkrótce. W sierpniu deweloperzy rozpoczęli budowę o 63 proc. mniej mieszkań niż przed rokiem.

Więcej ofert może się natomiast pojawić na rynku wtórnym. W czarnym scenariuszu Polacy będą skłonni zmieniać mieszkania na mniejsze, aby zaspokoić swoje zobowiązania, których nie brakuje. Z danych bazy informacji kredytowych BIK i Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor wynika, że na koniec czerwca br. średnie zadłużenie Polaków wyniosło 28 tys. 335 zł, a najwyższy średni dług występuje w woj. mazowieckim - 39 tys. 950 zł.

Skoro mowa o pieniądzu, to warto prześledzić, ile trzeba ich mieć, aby kupić kawalerkę o powierzchni 30 metrów kwadratowych w Warszawie. W III kwartale 2022 roku 30-metrowe mieszkanie kosztowało ok. 411 220 zł. To jeszcze raz tyle, co w Bydgoszczy, gdzie za taką samą kawalerkę trzeba zapłacić nieco ponad 213 tysięcy złotych. Natomiast kawalerka w Poznaniu (274 910 zł) kosztuje niemal tyle, co piętnaście lat temu kawalerka w Warszawie (288 400 zł). ▶

Niezależne od miasta, to właśnie małe mieszkania w dobrych dzielnicach są najdroższe. Jednak różnica cen w poszczególnych dzielnicach może być kolosalna. Na przykład średnia cena metra kwadratowego kawalerki w stolicy wynosi 13 707 zł/m kw., ale zdarzają się luksusowe garsoniery w cenie 40 000 zł/m kw., czy do remontu za 10 000 zł/m kw.

MAŁE MIESZKANCO NA MARIENSZTACIE A W TYM MIESZKANCU, PRZYPUSĆMY, MY

Z badania „O czym marzą Polacy w 2021 roku” wynika, że 45 proc. respondentów miało listę marzeń. Na pierwszym miejscu znalazły się marzenia o rzeczach materialnych, takich jak dom czy samochód. Takie pragnienia miał co trzeci respondent. Marzenie o małym mieszkaniu trudno jest jednak spełnić, ze względu na brakujący kapitał.

Z danych Grupy Morizon-Gratka wynika, że w ciągu ostatnich 15 lat ceny mieszkań poszły w górę o ponad 40 proc. Śred-

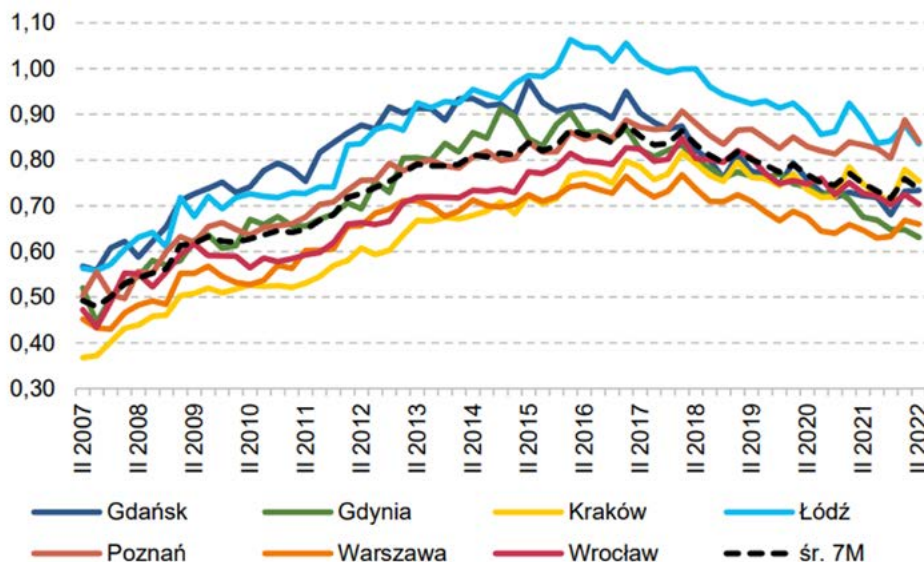
**Z danych Grupy
Morizon-Gratka wynika, że
w ciągu ostatnich 15 lat
ceny mieszkań
poszły w górę
o ponad
40 proc.**

nia cena kawalerki w Warszawie wynosiła w III kwartale 2022 roku 41 220 zł, a w III kwartale 2008 roku – zaledwie 28 618 zł. W tym samym czasie wynagrodzenia wzrosły o 134 proc. We wrześniu 2007 r. przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wynosiło 2858,83 zł, a we wrześniu 2022 r. 6687,81 zł. To oznacza, że w 2007 roku 30-metrowe mieszkanie w stolicy można było kupić za ok. 101 pensji, a dziś za 61 pensji. Wydawałoby się, że jest lepiej.

Dane NBP wskazują jednak, że w II kwartale 2022 roku wskaźnik szacowanej dostępności mieszkań w 7. dużych miastach (bazujący na przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu w sektorze przedsiębiorstw) spadł nieznacznie w efekcie szybszego wzrostu cen mieszkań niż wynagrodzeń.

Pod uwagę należy wziąć również kwestię inflacji. O ile w 2007 wynosiła 2,5 proc., obecnie zmagamy się z rekordową podwyżką cen na poziomie 17,9 proc. To istotnie wpływa na nasze zdolności nabywcze. Dlatego właśnie większość transakcji odbywa się za gotówkę i ma charakter inwestycyjny. Zwykły „Kowalski” może tylko pomarzyć o kawalerce w Śródmieściu, Ochocie, czy Woli.

Szacowana dostępność mieszkania w 7M za przeciętne miesięczne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw (m kw.)



Źródło: NBP

I JUŻ W NIM TAPCZAN I RADIO TESLA BIURKO, FIRANKI, FOTELE DWA

Kolejnym problemem jest konieczność poniesienia dodatkowych kosztów związanych z urządzeniem się w nowym mieszkaniu. W odniesieniu do 2007 roku wzrost cen materiałów budowlanych, a także usług wykończenia znacząco wzrósł. Dlatego sporym zainteresowaniem cieszą się oferty z rynku wtórnego.

Jako standard można przyjąć, że obecnie koszt wykończenia nowego mieszkania wynosi od 2000 do 2500 zł za metr kwadratowy.

Takie stawki dotyczą średniego standardu wykończenia. W przypadku 30-metrowej kawalerki trzeba do ceny zakupu doliczyć od około 60 000 zł do około 75 000 zł na wykończenie. W praktyce jednak trudno zmieścić się w tych widełkach. 15 lat temu, takie koszty doprowadziłyby do zawrotu głowy.

Stawki robocizny kosztorysowej w robotach ogólnobudowlanych w 2007 roku wynosiły od 8 do 10 zł za godzinę. Dziś wartość minimalnej kalkulacyjnej stawki godzinowej w Polsce dla robót budowlano-montażowych wynosi 25,32 zł. To jednak minimalna oferta rekomendowana przez związki zawodowe. Różnica stawek jest pokaźna.

I JAKIŚ KREDENS, PIES, CZTERY KRZESŁA WSZYSTKO NA RATY Z PCH

Kiedy oszczędności jest zbyt mało, można się wspomóc kredytem. W teorii, bo w praktyce bywa równie. Dane NBP wskazują, że zmniejszył się wskaźnik szacowanego maksymalnego dostępnego kredytu mieszkaniowego, podobnie jak wskaźnik szacowanej kredytowej dostępności mieszkania. Czynnikiem powodującymi spadki ostatnich dwóch wskaźników dostępności był wzrost stóp procentowych i rosnące ceny mieszkań.

Oprocentowanie kredytów jest rekordowo wysokie i wynosi ok. 9-10 proc. Warto jednak wspomnieć, że 15 lat temu oprocentowanie kredytów również było wysokie - na poziomie ok. 6-7 proc.

Z danych NBP wynika, że w II kw. 2022 roku popyt na kredyty mieszkaniowe spadł o ponad 84 proc.. Natomiast wartość udzielonych kredytów mieszkaniowych zmalała aż o 1/4 (-25,1 proc.) - pomimo ciągłych wzrostów cen nieruchomości. Może to świadczyć o tym, że kredytobiorcy starają się pozyskać finansowanie na tańsze nieruchomości np. mniejsze lub w gorszych lokalizacjach. Spadek liczby przyznanych kredytów to efekt podwyżek stóp procentowych oraz rekomendacji KNF, która zmieniała zasady wyliczania zdolności kredytowej.

72%

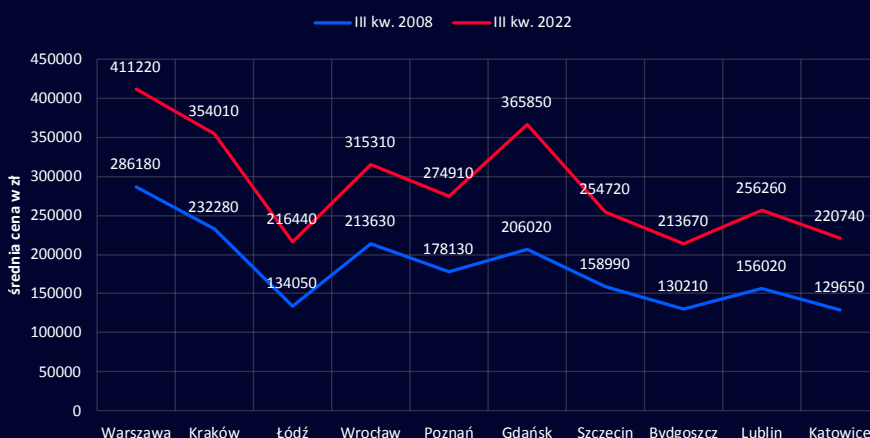
Polaków uważa, że ceny nieruchomości osiągnęły poziom niedostępny dla większości

Jeżeli dzisiaj chcielibyśmy kupić kawalerkę w Warszawie o średniej cenie 411 220 zł, to zdolność kredytowa musiałaby wynosić przynajmniej 5 500 zł netto. W 2007 roku, aby otrzymać taki kredyt, wystarczyło zarabiać łącznie ok. 3500 zł netto - i to w przypadku czteroosobowej rodziny!

Zdolność kredytowa spadła o około 50 proc. w stosunku do sytuacji sprzed roku. Obecnie na kredyt stać nielicznych, głównie tych, którzy najlepiej zarabiają i mają stabilną sytuację zawodową. Jak wyliczają eksperci Hertiage Real Estate, w zeszłym roku, jeszcze przed podwyżkami stóp procentowych trzyosobowa rodzina dysponująca dochodem na poziomie dwóch średnich krajowych mogła pożyczyć na zakup mieszkania kwotę 700 tys. złotych. W maju bieżącego roku mogła liczyć już tylko 418 tys. złotych.

Mieszkania stały się niedostępne. Jest to zdanie rekordowej liczby Polaków, którzy oczekują wsparcia rządu i wpływu na ceny, o czym pisała „Rzeczpospolita”. - W najnowszym, wrześniowym badaniu kluczowych trendów wśród konsumentów GfK podało, że już 72 proc. Polaków uważa, że ceny nieruchomości osiągnęły poziom niedostępny dla

Średnie ceny kawalek (30m²) w III kw. 2008 r. i III kw. 2022 r. w największych miastach Polski



Źródło: Grupa Morizon-Gratka

większości. Dodatkowo 56 proc. badanych uważa, że państwo powinno uregulować kwestie wzrostu cen nieruchomości – i ta grupa rośnie” – czytamy w Rzeczpospolitej.

JEŚLI NIE MARIENSZTAT, TO CO?

Wyjaśniliśmy już, że zakup mieszkania w centrum Warszawy, jest marzeniem, które zrealizować mogą nieliczni. Dlatego rośnie popularność mieszkań na obrzeżach stolicy. Tam ceny potrafią być nawet pięciokrotnie niższe. Są jeszcze inne sposoby na spełnienia marzenia o własnym M.

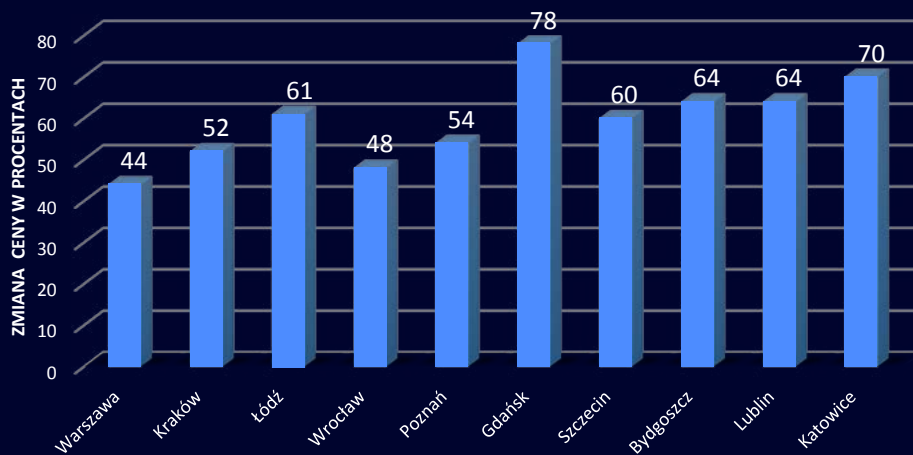
Brak środków na zakup małego mieszkania w Warszawie, nie musi oznaczać porzucenia myśli o zakupie. W zależności od sytuacji rodzinnej i zawodowej czasem rozsądnym wyjściem jest się przenieść do innego miasta, być może nawet wziąć pod uwagę powrót w rodzinne strony. Na jakiegokolwiek inne miasto niż Warszawa padnie wybór – będzie zdecydowanie korzystniejszy cenowo.

Najtaniej można kupić kawalerkę w Bydgoszczy (213 670 zł), Łodzi (216 440 zł) i Katowicach (220 740 zł). Trzeba się jednak spieszyć, bo w tych właśnie miastach widać ogromną dynamikę wzrostu cen kawalerek. W ciągu 15 lat ceny małych mieszkań w Katowicach wzro-

sły aż o 70 proc.! Choć dzisiaj kawalerki w Warszawie są najdroższe, to właśnie one drożały najmniej – jedynie o 44 proc. w 15-letnim okresie. Ciekawe zjawisko wystąpiło w Gdańsku, gdzie cena kawalerki wzrosła aż o 78 proc., co stanowi historyczny rekord.



Zmiana średniej ceny kawalerek od 2008 roku w największych miastach w Polsce



Źródło: Grupa Morizon-Gratka

Jeśli więc nie ma szans na spełnienie „marzenia o Mariensztacie”, to może należy przezwyciężać swoje ambicje i wybrać tańszą kawalerkę w Katowicach, Łodzi, czy Bydgoszczy? Czasem lepiej jest odłożyć spełnienie marzeń w czasie i wybrać bezpieczny ląd, w którym będzie można cieszyć się życiem, a nie tylko myśleć o zobowiązaniach. To zdecydowanie nie są czasy, w których należy żyć w zgodzie z powiedzeniem „zastaw się, a postaw się”. ■



**OMNIOFFICE JUŻ OD 10 LAT
KREUJE POLSKI RYNEK
BIUR SERWISOWANYCH**

Czołowy polski operator biur serwisowanych, jedyna w tej branży spółka ze 100 proc. polskim kapitałem, obchodzi właśnie okrągły jubileusz 10-lecia swojej działalności. Mimo dynamicznego rozwoju, elastycznego dopasowywania się do zmieniających się wciąż warunków rynkowych i konieczności modyfikacji oferty pod potrzeby najemców, niezmiennie pozostają od początku misja i wizja założycieli Spółki. Wspieranie ambitnych przedsiębiorców w realizacji ich biznesowych marzeń i nadawanie kierunków rozwoju polskiej branży wynajmu biur nadal stanowią jej kierunkowskaz.



Redakcja Grupa Morizon-Gratka

” Gdy zaczynaliśmy naszą działalność w 2012 roku, rynek biur serwisowanych w Polsce dopiero raczkował. Teraz to już dojrzała branża z coraz większą liczbą graczy. Na samym początku posiadaliśmy zaledwie 9 gabinetów w jednym biurowcu w Warszawie. Teraz ich liczba wynosi blisko 400, w czterech różnych lokalizacjach w Warszawie i jednej w Krakowie. Przez ostatnie 10 lat zaufało nam już niemal 500 klientów, decydując się na nasze gabinety i większe powierzchnie. Te liczby potwierdzają teorię, że elastyczne przestrzenie to przyszłość rynku pracy.

— mówi Piotr Woźny, prezes zarządu OmniOffice.

Pierwsze przestrzenie biurowe pod szyldem OmniOffice powstały w biurowcu Saski Point w Warszawie. Od tego czasu marka dynamicznie się rozwinęła — obecnie oferuje biura serwisowane najwyższej klasy, zlokalizowane w aż czterech prestiżowych biurowcach w stolicy i jednym krakowskim. W ścisłym biznesowym centrum stolicy, obok lokalizacji Saski Point OmniOffice udostępnia najemcom przestrzenie w równie znanych i renomowanych budynkach, takich jak Q22 i rozchwytywany w ostatnim czasie The Warsaw HUB. Do swojej oferty postanowiła włączyć także klimatyczne Powiśle, gdzie w kameralnym stylu

biurowca Carpathia Office House świetnie odnajdują się niewielkie firmy doradcze, szkoły językowe czy kancelarie prawne. W podobnej kameralnej stylistyce utrzymany jest krakowski biurowiec Marshal Center, który w pierwotnej wersji miał być luksusowym aparthotel.

” Tuż przed otwarciem aparthotelu wybuchła pandemia i musieliśmy błyskawicznie dostosować się do nowej sytuacji rynkowej. Niemal dwa lata temu postanowiliśmy przenieść nasz warszawski know-how do Krakowa i przekształcić hotelowe powierzchnie w komfortowe biura serwisowane. Jak pokazuje czas, był to strzał w dziesiątkę

— opowiada Maurizio Sangalli, wspólnik i udziałowiec OmniOffice Sp. z o.o.

Głównym celem spółki jest zagwarantowanie komfortowego środowiska pracy dla małych i średnich firm, które chcą wynająć nieduże biuro na elastycznych warunkach. Takie podmioty mają zazwyczaj spory problem ze znalezieniem przestrzeni dostosowanej do ich potrzeb. Powierzchnie oferowane w tradycyjnych kompleksach biurowych są dla nich najczęściej za duże, a dodatkowo utrudnienie stanowią długoterminowe okresy najmu, ►

obejmujące przeciętnie aż 7 lat. Przy niepewnej sytuacji gospodarczej firmy z sektora MŚP rzadko są w stanie zdecydować się na takie obciążenia. Biura serwisowane OmniOffice są więc odpowiedzią na ich potrzeby. Umożliwiają mniejszym biznesom dostęp do wysokiej jakości powierzchni biurowej w systemie „all inclusive”, która była dotychczas zarezerwowana wyłącznie dla dużych korporacji. Mogą wynająć kilkusobowy gabinet w prestiżowej lokalizacji wraz z dostępem do komfortowych części wspólnych i pełnym serwisem obejmującym sprząatanie, obsługę recepcyjną czy dostęp do sal konferencyjnych. Elastyczność oferty umożliwia im zawarcie umowy nawet na jeden miesiąc, bez obciążających kosztów okresu wypowiedzenia czy kosztów aranżacji biura. Gabinety są bowiem w pełni wyposażone, dostępne niemal od ręki, a ich wyboru i modyfikacji można dokonać samodzielnie on line.

” W 2020 roku, z myślą o preferencjach naszych docelowych klientów, stworzyliśmy internetową aplikację, która umożliwia samodzielny wybór, zaprojektowanie, a nawet rezerwację zaplanowanej powierzchni.

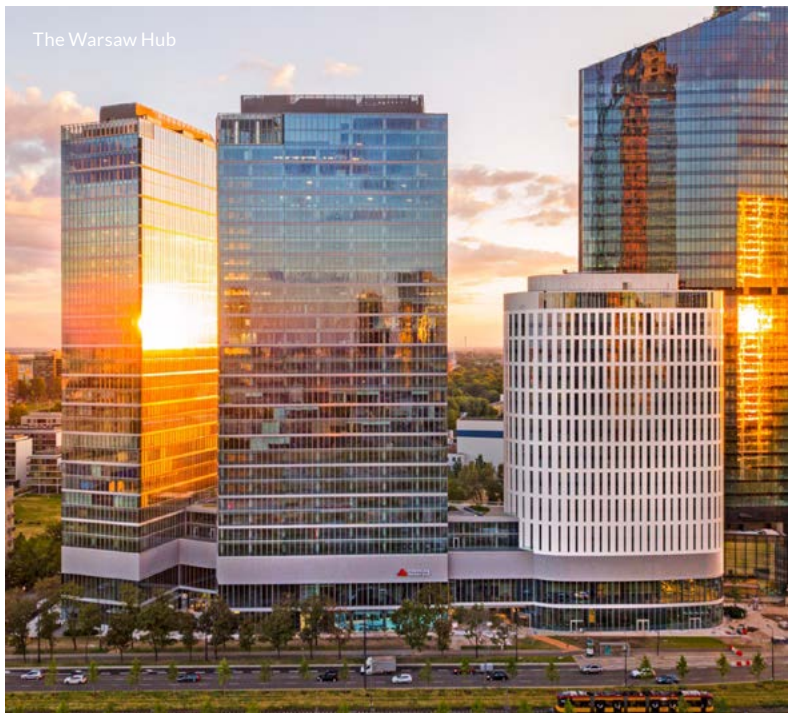
- mówi Piotr Woźny.

Aplikacja dostępna jest w serwisie internetowym biura-serwisowane.pl, należącym do OmniOffice, a osoby poszukujące biur mogą tam w kilku krokach samodzielnie sprawdzić dostępność, zaprojektować przestrzeń, podjąć decyzje o wyposażeniu biur i gabinetów menedżerskich

Saski Point



The Warsaw Hub



oraz złożyć elektroniczne zamówienie wynajmu biura. Jest to pierwsza tego typu usługa w branży nieruchomości komercyjnych. Połączenie aplikacji z bazą danych spółki umożliwia w czasie rzeczywistym dokonanie wyboru i zaprojektowanie przestrzeni biurowej w potrzebnym klientowi terminie, dla zespołu liczącego nawet 50 pracowników. W systemie widoczne są wolne powierzchnie spośród ponad 10.000 m kw. udostępnianych przez spółkę w 5 lokalizacjach, spełniające wymagania określone przez klienta. Aplikacja umożliwia łączenie sąsiednich gabinetów, dodawanie kolejnych, planowanie wyburzenia czy wstawiania ścian, montażu drzwi, stworzenie sali konferencyjnej, a także decydowanie o dodatkowym wyposażeniu. Poza standardowym, kompleksowym wyposażeniem, klienci mogą bowiem samodzielnie uwzględnić w wybranej przestrzeni drukarkę sieciową, interaktywny flipchart, TV a nawet indywidualną tapetę.

” Dziś jeszcze mocniej niż kiedykolwiek stawiamy na elastyczność na każdym polu, umożliwiając zdalne samodzielne skonfigurowanie i zamówienie przestrzeni biurowej. Można bez spotkania z nami wybrać, zaprojektować i zarezerwować powierzchnię dla kilku bądź kilkudziesięciu osób, decydując od razu czy będą to pojedyncze gabinety czy jednak wspólny open space

- tłumaczy Piotr Woźny.

Rynek biur serwisowanych musi się dzisiaj zmierzyć także ze zmianami, jakie zaszły w postpandemicznej rzeczywistości biurowej i dostosować do nich swoją ofertę. Firmy coraz częściej decydują się na pracę hybrydową, co oznacza rotację pracowników w przestrzeni biurowej i konieczność jej dopasowania do takiego systemu.

” W związku z dążeniem pracodawców do większej elastyczności miejsca pracy, obserwujemy narastający trend rezygnacji z typowo własnych siedzib na rzecz zdecydowanie mniejszych — kilku-kilkunastoosobowych biur, wykorzystywanych rotacyjnie przez większe zespoły

— dodaje Piotr Woźny.

Spółka OmniOffice to jednak nie tylko biura serwisowane w dwóch miastach Polski. To także oferta skierowana do przedsiębiorców z całej Polski, a nawet zagranicy. W portfolio świadczonych usług posiada wynajem komfortowych sal konferencyjnych w reprezentacyjnych biurach, z któ-

rych chętnie korzystają przedsiębiorcy odwiedzający stolicę, a także usługi biura wirtualnego, na które zdecydowało się już kilka tysięcy firm z kraju. Prestiżowy adres rejestrowy w Warszawie, a co za tym idzie współpraca ze stołecznymi urzędami to argumenty, które przekonują wielu przedsiębiorców do rejestracji swojej firmy pod adresami OmniOffice. Dzięki kompleksowej usłudze, obejmującej obsługę poczty tradycyjnej czy warszawskiej linii telefonicznej, mogą oni prowadzić swój biznes z dowolnego miejsca na ziemi.

Działalność OmniOffice została na przestrzeni dekad wielokrotnie doceniona przez środowisko branżowe. W portfolio nagród marki znajdują się m.in. Diamenty Forbes 2020 i 2022 r. czy Wizjery 2022.

” Każda z tych nagród niezmiennie nas cieszy, jednak to stałość naszych Klientów, z których część jest z nami od początku działalności, jest dla nas największym wyróżnieniem

— podsumowuje Piotr Woźny. ■

Carpathia Office House





**Dla firm
i z myślą
o firmach**

Prowadź swoją firmę w najlepszym otoczeniu

**komfortowe, wyposażone
biura all inclusive**

**elastyczne warunki
wynajmu**

**umowa już
od 1 miesiąca**



Carpathia Office House
Warszawa, ul. Zajęcza 15



The Warsaw Hub
Warszawa, Rondo Daszyńskiego 2B



Q22
Warszawa, ul. Jana Pawła 22



Saski Point
Warszawa, ul. Marszałkowska 111

biurasewisowane.pl

SPRAWDŹ >