

# RYNEK NIERUCHOMOŚCI

- Czy globalny rynek nieruchomości staje w obliczu kryzysu?
- Ceny mieszkań nadal w górę, ale trend hamuje
- Podatek od nieruchomości 2024 r. – co wpłynęło na jego rekordowy wzrost?

**Marek Zmysłowski**

CEO Samana Group

**BEZGOTÓWKOWY ZAKUP  
ZAGRANICZNEJ POSIADŁOŚCI.  
ASSET SWAP REWOLUCJONIZUJE  
RYNEK NIERUCHOMOŚCI**





## SPIS TREŚCI

- 4 CENY MIESZKAŃ NADAL W GÓRĘ, ALE TREND HAMUJE. INDEKS CEN MIESZKAŃ
- 10 PROFIL I PERSPEKTYWY KUPUJĄCYCH MIESZKANIA NA POLSKIM RYNKU
- 16 BEZGOTÓWKOWY ZAKUP ZAGRANICZNEJ POSIADŁOŚCI. ASSET SWAP REWOLUCJONIZUJE RYNEK NIERUCHOMOŚCI
- 22 PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI 2024 R. – CO WPŁYNNĘŁO NA JEGO REKORDOWY WZROST?
- 26 BUDOWNICTWO MUSI PODAŻAĆ ZA ZMIANAMI KLIMATU. CZY ROZUMIEMY POTRZEBĘ ZRÓWNOWAŻONEGO BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO?
- 35 JAK ROZPOZNAĆ PROFESJONALNEGO POŚREDNIKA NIERUCHOMOŚCI?
- 42 INWESTOWANIE W MIESZKANIA NA WYNAJEM W POLSCE
- 49 DLACZEGO BUDOWNICTWO TO ZNACZNIE WIĘCEJ NIŻ POSTAWIENIE BLOKU MIESZKAŃ?
- 55 DLACZEGO POLSKIE GÓRY SĄ ATRAKCYJNYM MIEJSCEM INWESTYCYJNYM?
- 60 CZY GLOBALNY RYNEK NIERUCHOMOŚCI STAJE W OBLICZU KRYZYSU?



# 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](http://www.morizon-gratka.pl)

**Drodzy Czytelnicy,**

zbliżając się do końca kolejnego roku, mamy przyjemność przedstawić grudniowe wydanie naszego raportu "Rynek Nieruchomości". Tym razem koncentrujemy się na tematach, które nie tylko podsumowują trendy cenowe, ale także rysują kontury przyszłości branży nieruchomości. Wśród nich znajdziecie zarówno innowacyjne koncepcje, jak i analizy, które mają wpływ na kształtowanie się rynku.

Szczególnie polecamy uwadze nasz temat okładkowy dotyczący bezgotówkowego zakupu nieruchomości za granicą – innowacyjne rozwiązanie oferowane przez Samana Group. To unikalna możliwość dla polskich inwestorów, by dywersyfikować swoje portfolio bez konieczności posiadania gotówki, co może zrewolucjonizować tradycyjne podejście do inwestycji w nieruchomości. Zamiana polskich aktywów na posiadłości na Karaibach otwiera nowe horyzonty inwestycyjne, wykorzystując przy tym zdolność kredytową w Polsce do finansowania zakupów zagranicznych.

Analizujemy również aktualne trendy cenowe na rynku mieszkaniowym. Z danych Indeksu Cen Mieszkań wynika, że ceny wciąż rosną, lecz tempo tego wzrostu zdaje się słabnąć. Co to oznacza dla przyszłych nabywców? Czy to zwiastun stabilizacji, czy jedynie tymczasowa zmiana dynamiki?

W naszym raporcie nie mogło zabraknąć również spojrzenia na globalny rynek nieruchomości. Po latach nieustannego wzrostu cen, światowe rynki nieruchomości stają obecnie w obliczu potencjalnego załamania. Przyglądamy się różnym scenariuszom na świecie, zwracając uwagę na dysproporcje w cyklach rynkowych między regionami. Niektóre obszary świata doświadczają stabilizacji, a nawet umiarkowanego wzrostu, podczas gdy inne największe rynki wyraźnie zwalniają. Jakie długofalowe konsekwencje może to nieść dla inwestorów, deweloperów i kupujących na całym świecie?

**Zapraszamy do lektury całego raportu.**



# CENY MIESZKAŃ NADAL W GÓRĘ, ALE TREND HAMUJE. INDEKS CEN MIESZKAŃ





**Najnowsze dane rynkowe przynoszą sygnały stabilizacji trendu wzrostowego cen mieszkań, choć nie słabną echa kolejnych podwyżek. Wyhamowuje, obserwujemy szczególnie w ciągu ostatniego roku, wzrost cen mieszkań zarówno nowych jak i z rynku wtórnego. Malejące efekty programu „Bezpieczny Kredyt 2%”, wprowadzonego w celu wspierania nabywców, przyczyniają się do tego trendu.**



**ARTUR OSAK**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości  
Grupa Morizon-Gratka

Na obecną wysokość cen znaczący wpływ na pewno ma program „Bezpieczny Kredyt 2%”, który do połowy listopada zaowocował ponad 82 tys. wniosków i udzieleniem ponad 36 tys. kredytów o łącznej wartości 13,6 mld zł.

We wrześniu 2023 r. Polacy zawnioskowali o 36,59 tys. kredytów mieszkaniowych, co stanowi spadek w porównaniu z poprzednimi miesiącami, ale wciąż jest to wynik o 170 proc. wyższy niż we wrześniu 2022 r. Ponad połowa tych kredytów została udzielona w ramach programu „Bezpieczny Kredyt 2%”.

Na rynku pierwotnym widać wolniejsze tempo realizacji projektów przez deweloperów i zahamowanie rozpoczynania nowych budów. Od czerwca 2022 do czerwca 2023 r. liczba rozpoczętych budów była znacząco niższa niż w latach 2021-2022. GUS podaje, że budynki wielorodzinne były oddawane do użytku średnio w ciągu 24,3 miesiąca, a jednorodzinne – w 49,9 miesiąca.

Widać także spadek podaży mieszkań, spowodowany m.in. wzrostem kosztów budowy, wysokimi stopami procentowymi

**W okresie od  
stycznia do  
października  
2023 r.**

**deweloperzy  
rozpoczęli budowę  
92,5 tys. mieszkań  
– o 8,4 proc  
mniej niż w roku  
ubiegłym.\***

i obawami o popyt. Z drugiej strony rosnący popyt na mieszkania, napędzany m.in. przez program „Bezpieczny Kredyt 2%”, ożywienie gospodarcze, niskie bezrobocie i obniżka stóp procentowych, napotyka na ograniczoną dostępność lokali.

## INDEKS CEN MIESZKAŃ [PAŹDZIERNIK 2023]

Z analizy najnowszych danych dotyczących rynku wtórnego wynika, że Indeks Cen Mieszkań – w październiku 2023 r. wzrósł w porównaniu z wrześniem tylko o 5,5 pkt., tj. 0,3 proc. i osiągnął poziom 1690,9 pkt. W skali roku ICM urósł o 204,7 pkt., tj. 12,1 proc.

Za wzrost wartości indeksu odpowiadają przede wszystkim wzrosty cen mieszkań rok do roku, na największych rynkach, tj. w Warszawie (13,9 proc.), Krakowie (18 proc.), Wrocławiu (16,9 proc.), Poznaniu (14,4 proc.), Łodzi (13,4 proc.), Gdańsku (12,2 proc.), Szczecinie (10,4 proc.), Lublinie (8,6 proc.) i Katowicach (9,5 proc.).



## INDEKS CEN MIESZKAŃ Z UWZGLĘDNIENIEM INFLACJI

Wzrost Indeksu Cen mieszkań w połączeniu z malejącą inflacją przynosi zmianę trendu ICMi – wskaźnika trendu cenowego na polskim rynku mieszkaniowym uwzględniającego wartość oferowanych nieruchomości w ujęciu realnym.

Wg najnowszej odczytu wartość ICMi w październiku br. wzrosła do poziomu 952,9 pkt., nadal najwyższego od kwietnia 2022 r. Natomiast w skali roku wzrost wartości wskaźnika ICMi wyniósł 64 pkt., tj. 6,7 proc.

**Liczba mieszkań oddanych do użytkowania od stycznia do października 2023 r. spadła o 4,3 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku.\***

Zgodnie z danymi publikowanymi przez Główny Urząd Statystyczny, zaobserwowano spadek wskaźnika inflacji, rozpoczynając od marca bieżącego roku, kiedy to wskaźnik ten osiągnął poziom 16,1 proc. Do października inflacja obniżyła się do wartości 6,6 proc.

Do niedawna trend ICMi wskazywał na podobieństwo do cyklu, z którym mieliśmy do czynienia po kryzysie nieruchomościowym lat 2007–2008. Odwrócenie tego trendu rodzi pytanie – na ile jest to trwała zmiana, a na ile jedynie krótkoterminowa, spowodowana rządową stymulacją popytu. Podobnie jak w przypadku wartości podstawowej – Indeksu Cen Mieszkań, tak Indeks z uwzględnieniem inflacji pokazuje wspomniane wcześniej hamowanie trendu wzrostu cen. ▶

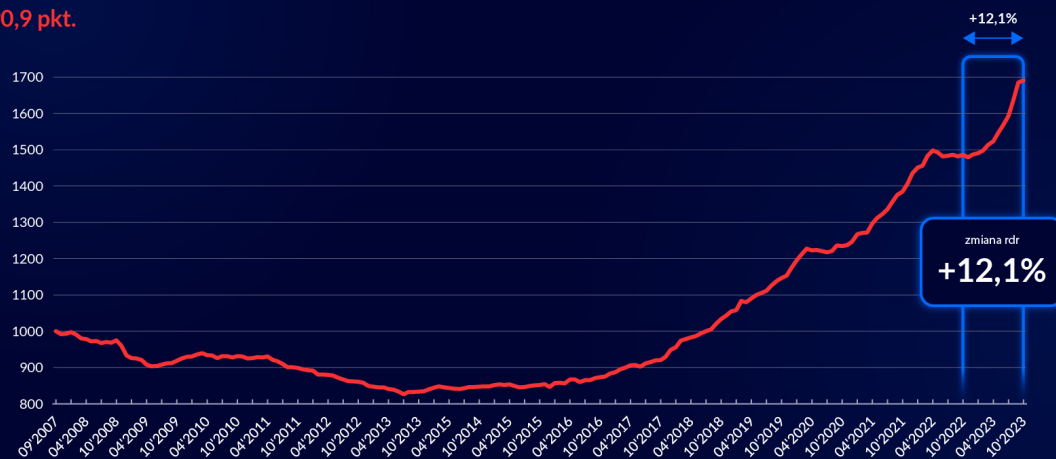
Zmiana wartości ICM

10 lat ↑ +50,7%    3 lat ↑ +27,0%    rok ↑ +12,1%

## Indeks Cen Mieszkań

październik 2023

1690,9 pkt.



Indeks Cen Mieszkań (ICM) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w serwisach Grupy Morizon-Gratka.



## ZMIANY CEN MIESZKAŃ

Rynek mieszkaniowy w Polsce nieustannie podlega dynamicznym zmianom. Analizując dostępne dane, można zauważyć wzrost cen mieszkań zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym. Pomimo spadku liczby ofert sprzedaży, popyt na mieszkania utrzymuje się na wysokim poziomie. Warto zwrócić uwagę, że wiele czynników wpływa na te tendencje, w tym program rządowy „Bezpieczny Kredyt 2%”, wspierający zakup mieszkań, oraz ograniczona podaż na rynku pierwotnym.

Najświeższe dane, zgromadzone z serwisów Morizon.pl i Gratka.pl, wskazują na sytuację, z jaką muszą się mierzyć potencjalni nabywcy. Analiza cen za październik 2023 r., w porównaniu z tym samym okresem w roku 2022, ukazuje znaczący wzrost średniej ceny za metr kwadratowy mieszkania o 11 proc.

**Popyt na mieszkania do zakupu utrzymuje się na wysokim poziomie.**

Jest to trend, który dotyka każde z większych miast, stawiając przed kupującymi nowe wyzwania finansowe.

Najbardziej widocznym wzrostem cen wyróżnia się Kraków, gdzie metr kwadratowy podrożał aż o 18 proc. Także Wrocław i Poznań, ze wzrostami odpowiednio: 16,9 proc. i 14,4 proc., plasują się wysoko na liście miast z największymi skokami

rocznymi cen. To pokazuje, że zakup mieszkania w tych lokalizacjach może być coraz trudniejszy dla przeciętnego Polaka.

Jeśli spojrzymy na konkretną kwotę wzrostu ceny metra kwadratowego, liderem jest Kraków z podwyżką o 2 110 zł, a tuż za nim Warszawa, gdzie metr kwadratowy zdrożał o 1 939 zł rok do roku. To duże wartości, które w przeliczeniu na metraż całego mieszkania, oznaczają wzrost kosztów zakupu o dziesiątki tysięcy złotych. ▶

Zmiana wartości ICM z uwzględnieniem inflacji

10 lat ↑ +29,0%      3 lat ↑ +2,3%      rok ↑ +6,7%

## Indeks Cen Mieszkań z uwzględnieniem inflacji

morizon.pl

gratka

październik 2023

952,9 pkt.



Indeks Cen Mieszkań (ICM) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w serwisach Grupy Morizon-Gratka z uwzględnieniem poziomu inflacji.

We Wrocławiu ceny poszły w górę średnio o 1 774 zł za m kw., w Poznaniu – o 1 338 zł za m kw. rok do roku.

## PRZYCZYNY WZROSTU CEN

Ten znaczący wzrost cen można przypisać kilku czynnikom. Obserwujemy spowolnienie tempa w budownictwie wielorodzinnym, co potwierdzają dane z Głównego Urzędu Statystycznego. Wydłużenie czasu potrzebnego na realizację budowy nowych budynków mieszkalnych wpływa na dostępność nowych mieszkań, a to również wpływa na podwyżki cen tych istniejących.

Deweloperzy, w obliczu niepewności ekonomicznej i zmienności rynku, opóźniają rozpoczęcie nowych projektów budowlanych, co przekłada się na mniejszą liczbę rozpoczynanych budów. W rezultacie popyt

**W październiku 2023 r., w porównaniu z wrześniem br., wzrosła liczba mieszkań oddanych do użytkowania oraz liczba wydanych pozwoleń na budowę lub dokonanych zgłoszeń odpowiednio o: 19,7 proc. oraz 3,9 proc.\***

na mieszkania przewyższa ich podaż, co jest klasycznym czynnikiem wzrostu cen.

Mimo spadku cen materiałów budowlanych od sierpnia 2023 r., prognozy wskazują na ich wzrost w kolejnych latach. To również może przyczynić się do dalszego zwiększania kosztów zakupu mieszkania w nadchodzących latach.

Nie można pominąć wpływu rządowych programów stymulacyjnych, takich jak „Bezpieczny Kredyt 2%”. Te inicjatywy, choć mają na celu pomoc w zakupie własnego M, napędzają ceny w górę. Wzrost zainteresowania lokalami mieszkalnymi, zachęca deweloperów do podnoszenia cen.

W obliczu tych wszystkich czynników, przyszli nabywcy muszą być gotowi na wyższe koszty zakupu mieszkań, a rynek nieruchomości może nadal zaskakiwać swoją dynamiką. ▶

## Średnie ceny ofertowe mieszkań na sprzedaż na rynku wtórnym

Miasto	Październik 2022 [zł/m kw.]	Październik 2023 [zł/m kw.]	Zmiana r/r [%]
Białystok	8 366	9 307	11,2
Bydgoszcz	7 166	7 367	2,8
Gdańsk	11 935	13 389	12,2
Gorzów Wielkopolski	6 103	6 205	1,7
Katowice	7 400	8 100	9,5
Kielce	7 150	8 200	14,7
Kraków	11 730	13 840	18,0
Lublin	8 470	9 200	8,6
Łódź	7 050	7 995	13,4
Olsztyn	7 394	8 286	12,1
Poznań	9 297	10 635	14,4
Rzeszów	8 878	9 723	9,5
Szczecin	8 250	9 111	10,4
Warszawa	13 961	15 900	13,9
Wrocław	10 470	12 244	16,9





## PERSPEKTYWY NA PRZYSZŁOŚĆ

Początek 2024 r. może przynieść ochłodzenie na rynku mieszkaniowym. Przejściowy boom związany z programem „Bezpieczny Kredyt 2%” spowodował, że znaczna część zainteresowanych nabywców zaspokoili swoje potrzeby mieszkaniowe. Kluczowym czynnikiem wpływającym na popyt na mieszkania w najbliższej przyszłości będzie tempo obniżek stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej.

W związku z tym, prognozuje się stabilizację cen i dłuższy czas wyświetlania ofert sprzedaży mieszkań. Jednakże, nadal istnieje wiele czynników, takich jak popyt, podaż i programy rządowe, które będą miały wpływ na dalszy rozwój rynku mieszkaniowego w Polsce. ■

\*Źródło danych GUS

Indeks Cen Mieszkań (ICM) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w portalach Grupy Morizon-Gratka (m. in.: Morizon.pl, Gratka.pl, Domy.pl, Oferty.net, Bezpośrednie.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.



2023 rok z pewnością przejdzie do historii jako rekordowy, jeśli chodzi o ceny nieruchomości. Od kilku lat obserwujemy, że tendencja jest wzrostowa, jednak to w drugim kwartale tego roku odnotowaliśmy średnią ponad 10 tys. zł za m kw. przy cenach ofertowych na rynku pierwotnym i ponad 9 tys. zł na rynku wtórnym. Dla porównania, jeszcze 5 lat temu kwota ta na rynku pierwotnym wynosiła średnio niewiele ponad 6 tys. zł, a rok temu już blisko 9,5 tys. zł. Bez względu na wielkość mieszkania, duży skok widzimy w większości miast wojewódzkich. Najszybszy wzrost stawek na rynku pierwotnym zauważamy w Szczecinie (+148 proc.) oraz w Krakowie (+101 proc.). Przyczyn takiego stanu rzeczy możemy szukać m.in. w programie "Bezpieczny kredyt 2%", który znacząco wpłynął na zwiększenie popytu na mieszkania, i dostępności kredytów hipotecznych. Polacy chcą inwestować w nieruchomości, w których będą mieszkać z rodzinami, ale też w te, które będą dla nich źródłem dodatkowego dochodu z wynajmu.



**Paweł Stachowski**

Prezes Zarządu Wilson's Nieruchomości





# PROFIL I PERSPEKTYWY KUPUJĄCYCH MIESZKANIA NA POLSKIM RYNKU



**W obliczu wyzwań ekonomicznych i zmian na rynku kredytowym, Polacy poszukujący mieszkań do zakupu wykazują zarówno determinację, jak i ostrożność. Analiza demograficzna Grupy Morizon-Gratka oraz najnowsze dane kredytowe rysują obraz sektora nieruchomości w Polsce, gdzie młode, dobrze zarabiające osoby w dużych miastach czerpią korzyści z programów wsparcia, a cały rynek adaptuje się do nowej rzeczywistości finansowej.**



**ARTUR OSAK**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości  
Grupa Morizon-Gratka

## WŚRÓD POSZUKUJĄCYCH DOMINUJĄ KOBIETY

Większość osób poszukujących mieszkania do zakupu to kobiety, stanowiące 61 proc. wszystkich zainteresowanych. Mężczyźni, choć aktywni, reprezentują mniejszy udział, na poziomie 39 proc. Taka struktura płci może odzwierciedlać zarówno rosnącą niezależność finansową kobiet, jak i ich większą rolę w decydowaniu o zakupach dużych aktywów.

Wiek osób poszukujących mieszkania jest również wskaźnikiem zmian społeczno-ekonomicznych. Aktywność na rynku nieruchomości wzrasta z wiekiem i wyraźnie spada po 70 r.ż. Największą grupę stanowią osoby w średnim wieku, z największym udziałem w grupach 35-39 lat (12,4 proc.) oraz 40-44 lat (12,9 proc.). Znaczący odsetek w tych przedziałach wiekowych może wynikać z etapu życiowego, w którym Polacy osiągają stabilność zawodową i finansową, i są bardziej skłonni do inwestowania w nieruchomości.

Wśród osób starszych, w przedziale 60-64 lat, które często myślą o zabezpieczeniu na emeryturę, zainteresowanie utrzymuje się na stosunkowo wysokim poziomie 10,1 proc., co sugeruje kontynuację poszukiwań nieruchomości w późniejszych eta-

pach życia. W wieku emerytalnym odsetek wyraźnie spada, co jest zrozumiałe ze względu na mniejszą mobilność i inne priorytety w tej grupie wiekowej.

Młodszy kupujący, w przedziale 25-34 lat, którzy są na wczesnym etapie swojej aktywności zawodowej, również są znaczącą siłą na rynku, z łącznym udziałem blisko 17 proc.

Najniższe zainteresowanie zakupem mieszkania w najmłodszej grupie wiekowej – przed 20 r. ż. wynika z kilku czynników. W tym wieku większość Polaków znajduje się na etapie edukacji, co wiąże się z brakiem stabilnego dochodu. Poza tym, młodzi ludzie często zmieniają miejsce zamieszkania ze względu na studia czy pracę, co sprawia, że nie zakup mieszkania, a jego najem jest dla nich bardziej atrakcyjny. Brak możliwości zaciągania długoterminowych zobowiązań finansowych oraz wysokie ceny mieszkań w stosunku do dochodów również wpływają na niską decyzyjność zakupową mieszkania w tym przedziale wiekowym.

Interesujący jest także rozkład geograficzny poszukiwań mieszkań. Większe miasta, takie jak Warszawa, Kraków, Wrocław czy Poznań, z rozwiniętymi rynkami pracy i edukacji, przyciągają najwięcej kupujących, którzy poszukują nie tylko nieruchomości do zamieszkania, ale również inwestycji kapitałowych. ▶

## BENEFICJENCI „BEZPIECZNEGO KREDYTU 2%”

W obliczu stabilnych, choć wysokich stóp procentowych, single w wieku około 30 lat, zarabiający netto od 4 do 8 tys. zł miesięcznie, stali się głównymi beneficjentami programu „Bezpieczny Kredyt 2%”. Tak wynika z analizy 38 tys. wniosków kredytowych zweryfikowanych przez Zespół Analiz Nieruchomości PKO BP, które wpłynęły w ramach programu „Pierwsze mieszkanie”. Przy standardowych kredytach hipotecznych średnia wieku kredytobiorców wynosi około 38 lat.

Przypomnijmy, że z rządowych dopłat do kredytu hipotecznego mogą skorzystać osoby do 45. r. ż., które nigdy wcześniej nie miały i nie posiadają obecnie mieszkania, domu ani spółdzielczego prawa do lokalu czy domu. Limity te skierowały program głównie do młodszej części populacji. Co istotne, niemal połowa wnioskujących o BK 2% to osoby w przedziale wiekowym 25–29 lat, co sugeruje, że program ma znaczący wpływ na decyzje zakupowe młodych Polaków.

Wśród wnioskujących o kredyt z dopłatą dominują gospodarstwa jednoosobowe, stanowiące trzykrotnie większą grupę niż przy innych kredytach mieszkaniowych, z najwyższym odsetkiem – 74 proc. – w największych aglomeracjach. Większość z nich stanowią mężczyźni, co może odzwierciedlać specyfikę miejskiego życia i potrzeby mieszkaniowe samotnie żyjących mężczyzn.

Analizy wskazują, że single praktycznie zawsze decydują się na zakup mieszkania, natomiast pary częściej wybierają domy jednorodzinne. To sugeruje, że „Bezpieczny Kredyt 2%” jest preferowany przez osoby planujące zakup na własny użytek. Równocześnie, single skłaniają się ku nieruchomościom z rynku pierwotnego, co czasem oznacza zakup na etapie projektu czy nawet budowy.

Większość wnioskujących wykazywała ponadprzeciętne zarobki, lecz dopłaty z programu zwiększyły dostępność kredytu również dla osób o niższych dochodach. To, w połączeniu z wysokimi stopami procentowymi, wpłynęło na średni metraż kupowanych mieszkań, który jest mniejszy w porównaniu do kredytów bez dopłat. ▶

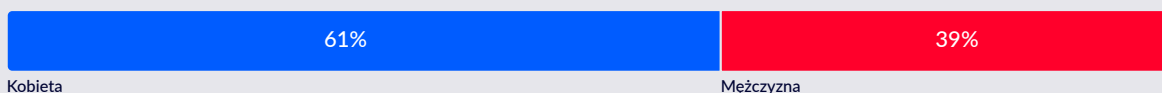
## Profil użytkowników poszukujących nieruchomości

morizon.pl

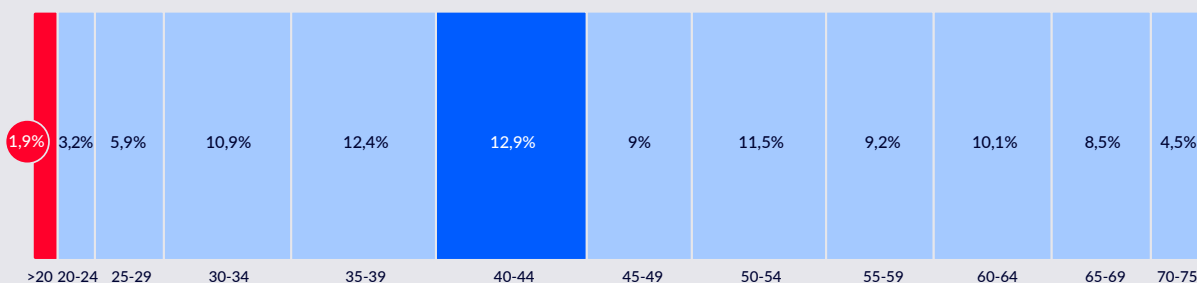
gratka

PŁEĆ

OKRES POMIARU: LISTOPAD 2023 R.



WIEK





Program kredytowy ma również wpływ na tendencję wyprowadzania się od rodziców. Dane wskazują, że aż 62 proc. wnioskujących mieszkało dotychczas w domu rodzinnym. To zjawisko pokrywa się z danymi Eurostatu, według których ponad połowa Polaków w wieku 25–34 lat mieszka z rodzicami – najgorszy wynik od 2007 r.

## STRUKTURA POPYTU

Z najnowszej analizy danych zgromadzonych przez serwisy Morizon.pl i Gratka.pl wynika, że struktura popytu na rynku nieruchomości na sprzedaż w Polsce w trzecim kwartale 2023 r. wykazała dominującą pozycję mieszkań, których poszukiwało 63 proc. użytkowników. Jest to znaczący wzrost w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej, gdy udział ten był niższy o 15 p. p.

Ożywienie na rynku mieszkań wyraźnie przesuwa równowagę popytu, co odbija się na zainteresowaniu pozostałymi segmentami rynku. Udział klientów zainteresowanych zakupem domów zmniejszył się do 18 proc., co stanowi spadek

w porównaniu z poprzednimi miesiącami o 1 p. p. Jeszcze bardziej wyraźne spadki odnotowano rok do roku w sektorze nieruchomości komercyjnych, których udział w strukturze popytu spadł do poziomu 4 proc., świadcząc o najniższym w historii zainteresowaniu tym segmentem. ▶

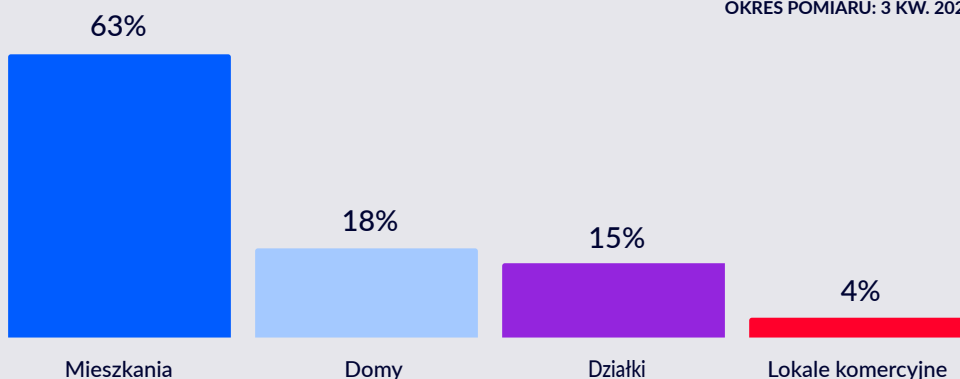


## Struktura popytu na rynku sprzedaży nieruchomości

morizon.pl

gratka

OKRES POMIARU: 3 KW. 2023 R.





Podobnie nastroje inwestycyjne w zakresie działek osłabły, spadając do 15 proc. Taki obrót sytuacji może być sygnałem dla rynku o zmianie priorytetów kupujących oraz adaptacji

do nowych warunków gospodarczych i społecznych, które obecnie kształtują polski rynek nieruchomości.

Statystyki z serwisów Morizon.pl i Gratka.pl wskazują, że Polacy poszukują mieszkań do zakupu, dążąc do samodzielności. Z analiz wynika, że dwupokojowe apartamenty cieszą się największą popularnością, podczas gdy garsoniery i przestronne mieszkania, np. czteropokojowe, znajdują nabywców znacznie rzadziej.

Obserwujemy również wpływ programu „Bezpieczny Kredyt 2%” na decyzje zakupowe w Polsce. Mimo że nie notujemy gwałtownego wzrostu w liczbie dostępnych mieszkań na rynku, to jednak ich wartość rynkowa, wobec wysokiego popytu, ulega zwiększeniu. W stolicy średnia cena ofertowa metra kwadratowego mieszkania podskoczyła o niespełna 14 proc. w skali rocznej, w Krakowie o blisko 18 proc., a w Gdańsku o ponad 12 proc. ■

*Największe zainteresowanie nadal budzą nieruchomości położone w najlepszych lokalizacjach. W przypadku dużych miast najbardziej pożądane są zarówno centrum, jak i rozwijające się w dynamicznym tempie dzielnice z kompleksową infrastrukturą publiczną. Oferty spełniające te kryteria zazwyczaj znikają z rynku niemal natychmiast po pojawieniu się, często realizowane są w ramach transakcji off-market, bez publikacji.*

*Dużym popytem cieszą się także nieruchomości w odrestaurowanych kamienicach oraz gotowe do zamieszkania apartamenty w nowych inwestycjach. Szczególnie atrakcyjne są te, które zapewniają doskonałą komunikację lub łatwy dostęp do obwodnic miast. Nabywcy wykazują zainteresowanie nieruchomościami o różnej powierzchni i dogodnym układzie pomieszczeń, zarówno na własne potrzeby mieszkalne, jak i z myślą o wynajmie długo lub krótkoterminowym.*

*Nie słabnie także zainteresowanie zakupem gruntów pod budowę domów jednorodzinnych. Popularne są również nieruchomości położone w pierwszej linii brzegowej lub w jej bliskiej odległości.*

*Ostatnie lata potwierdzają, że to lokalizacja jest kluczem przy inwestowaniu w nieruchomości.*



**Daniel Zdrojowy,**

Członek Zarządu i Dyrektor Sprzedaży  
Partners International Sp. z o. o.





# A może by tak rzucić wszystko... i wylecieć do Samany?

**Zamień swoje aktywa na nieruchomości  
w rajskiej Dominikanie.**

Wybierz

Wille



Apartament



Działkę



z naszej oferty, a my damy Ci możliwość rozliczenia  
w formie wymiany na Twoje wybrane aktywa.

Akceptujemy między innymi: nieruchomości, firmy i inne aktywa jak złoto, diamenty, zegarki, auta czy łodzie!

Poznaj ofertę  **Asset Swap**





**Marek Zmysłowski**

CEO Samana Group

**BEZGOTÓWKOWY ZAKUP  
ZAGRANICZNEJ POSIADŁOŚCI.  
ASSET SWAP REWOLUCJONIZUJE  
RYNEK NIERUCHOMOŚCI**

**Asset Swap to innowacyjne rozwiązanie na rynku nieruchomości oferowane przez Samana Group. Zaadresowane do polskich inwestorów, zainteresowanych dywersyfikacją portfela bez konieczności posiadania gotówki, umożliwia zamianę polskich aktywów na atrakcyjne posiadłości na Karaibach. Co więcej, w ramach Asset Swap powstał mechanizm finansowania zagranicznego zakupu z wykorzystaniem zdolności kredytowej w Polsce. Czy to oznacza otwarcie nowych perspektyw na rynku nieruchomości?**



**PAULINA GAJEWICZ**

Autorka analiz i artykułów  
dot. rynku nieruchomości

## SYTUACJA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI NA KARAIBACH

Rynek nieruchomości na Karaibach rozwija się dynamicznie, a szczególnie zauważalny jest wzrost zainteresowania luksusowymi posiadłościami. Jak wynika z raportu Residential Real Estate – Caribbean, globalnej bazy danych Statista.com, obserwuje się wzrost liczby inwestorów zagranicznych, którzy chętnie lokują kapitał w nieruchomościach na Karaibach, co dodatkowo napędza rozwój tego rynku [1].

Unikalne uroki regionu, tropikalny klimat, a przede wszystkim potencjał wysokich zwrotów z inwestycji przyciągają inwestorów. Jednak kluczową rolę w rozwoju rynku nieruchomości mieszkalnych na Karaibach odgrywają czynniki makroekonomiczne, które wskazują Dominikanę jako lidera wzrostu gospodarczego w całym regionie Ameryki Łacińskiej.

Republika Dominikany w ostatnich latach doświadcza stabilnego wzrostu ekonomicznego. Dodatkowo korzystna polityka rządowa, ulgi podatkowe dla nabywców nieruchomości oraz uproszczone procedury dotyczące nabywania nieruchomości, stworzyły sprzyjające warunki dla rozwoju rynku.

Potencjał regionu dostrzegł polski przedsiębiorca, Marek Zmysłowski, który kilka lat temu zamieszkał w Dominikanie. Tam poznał Shannona Robertsona, wieloletniego Dyrektora Zarządzającego w amerykańskiej firmie JLL, a także Argentyńczyka Tomasa Avogadro, zajmującego się geodezją i doradztwem w zakresie nieruchomości w Dominikanie. Razem założyli firmę Samana Group, której działalność koncentruje się na budowie zielonych osiedli, luksusowych willi i kompleksów mieszkalno-coworkingowych, które finalnie mają stać się częścią prywatnego, ekologicznego miasta.

**”** Jako inwestor i przedsiębiorca z doświadczeniem na wschodzących rynkach uważam, że Dominikana to aktualnie jedno z najlepszych państw do inwestycji. Według danych IMF to lider wzrostu gospodarczego ostatnich 50 lat w całej Ameryce Łacińskiej. Cechuje ją duża stabilność społeczno-polityczna, prozachodnia orientacja i liczne zachęty podatkowe dla zagranicznych inwestorów. Ceny nieruchomości wciąż są przystępne, a ich wartość będzie błyskawicznie rosła. Region Samany, gdzie jesteśmy jednym z największych deweloperów i właścicieli ziemskich, rozwija się niesamowicie dynamicznie i dzielą go zaledwie trzy godziny lotu od Nowego Jorku czy Miami. To idealne miejsce dla ludzi z USA i Europy, a jako firma współtworzona przez wielu Polaków chcemy je rozwijać razem z naszymi rodakami

– Marek Zmysłowski, CEO Samana Group. ▶





## DLACZEGO WARTO ROZWAŻYĆ WYBÓR NIERUCHOMOŚĆ W REPUBLICIE DOMINIKAŃSKIEJ?

Dominikana jest drugim co do wielkości państwem na Karaibach. Rajska, tropikalna sceneria i ciepły klimat sprawiają, że

to atrakcyjne miejsce dla osób poszukujących nieruchomości w celach mieszkalnych, wakacyjnych lub inwestycyjnych. Dominikański rynek nieruchomości przyciąga inwestorów, którzy dostrzegają potencjał czerpania dużych zysków z wynajmu turystycznego, zwłaszcza w tak atrakcyjnych regionach jak półwysep Samaná.

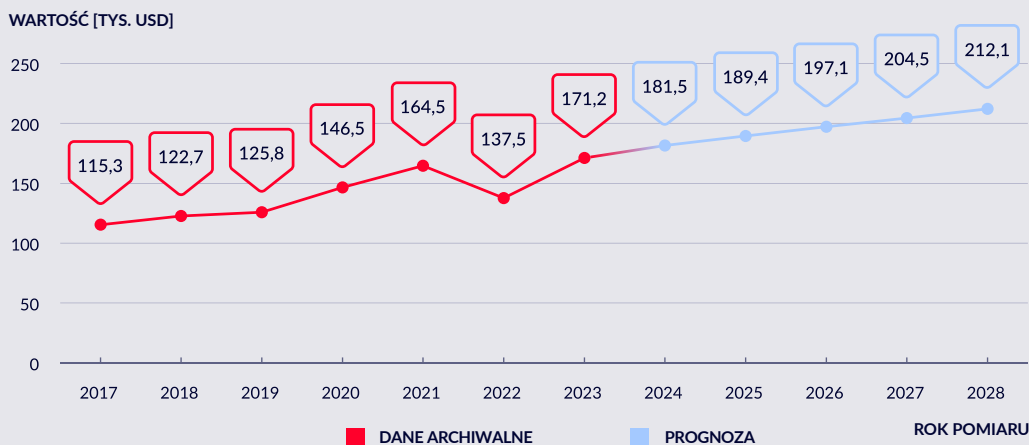
Samaná jest jedną z 32 prowincji Dominikany, położona na północno-wschodnim wybrzeżu zajmuje powierzchnię blisko 900 km kw. Malowniczy krajobraz, tropikalne plaże, bujna roślinność i urokliwe miasteczka kuszą turystów i inwestorów, którzy mają wiele możliwości lokowania kapitału na zróżnicowanym rynku nieruchomości. Odpowiadając na potrzeby inwestorów oraz osób poszukujących pięknej lokalizacji na drugi dom lub przeprowadzkę, powstają atrakcyjne miejsca zamieszkania – wille, apartamenty i kompleksy mieszkalno-coworkingowe tworzone z myślą o osobach pracujących zdalnie.

Warto podkreślić, że inwestowanie w nieruchomości w Dominikanie może stanowić ciekawą formę dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, poprzez dodanie egzotycznej lokalizacji do posiadanych aktywów. Nieruchomość może stanowić miejsce letniego wypoczynku i drugiego domu, a przez resztę roku warto rozważyć wynajem turystyczny, który będzie przynosił regularny pasywny dochód. ▶

## Wartość nieruchomości mieszkaniowych na Karaibach

morizon.pl

gratka



Źródło: Statista Market Insight [aktualizacja: kwiecień 2023]



„Zakup nieruchomości w tak atrakcyjnym turystycznie miejscu, jak Półwysep Samaná, to intratna inwestycja i my bardzo wspieramy ten model. Nasze nieruchomości można traktować jako swój wakacyjny dom, a przez pozostałą część roku wynajmować je komercyjnie. Jako firma obsługujemy taki wynajem, przyjmujemy gości, sprzątamy, a lwia część zysku trafia do właściciela nieruchomości

– podkreśla Marek Zmysłowski.

## SAMANA GROUP JEDNYM Z NAJWIĘKSZYCH DEWELOPERÓW W DOMINIKANIE

Samana Group Holding jest jednym z największych deweloperów i właścicieli ziemskich na Półwyspie Samaná w Dominikanie. Dysponuje ponad 4 tys. ha malowniczych terenów, rozlokowanych pomiędzy czterema parkami narodowymi. Założycielami firmy są doświadczeni przedsiębiorcy pochodzący z Polski, Argentyny i Stanów Zjednoczonych. Poza wspomnianymi inicjatorami przedsięwzięcia – Markiem Zmysłowskim, Tomaszem Avogadrem oraz Shannonem Robertsonem, do zarządu dołączył również Piotr Baran

**Holding** jest formą koncentracji kapitału, w której powiązane ze sobą podmioty łączą się na poziomie finansowym i organizacyjnym, ale jednocześnie są niezależnymi uczestnikami rynku. Idea holdingu opiera się na tym, że jeden z podmiotów przejmuje rolę spółki dominującej, która posiada wystarczająco silną pozycję, by wpływać na pozostałe spółki zależne. Takie podejście pozwala na skuteczniejsze zarządzanie projektami i optymalizację operacji w ramach różnych obszarów rynku nieruchomości.

(PCG). Doradcą zarządu jest m.in. Ludwik Sobolewski, były prezes GPW.

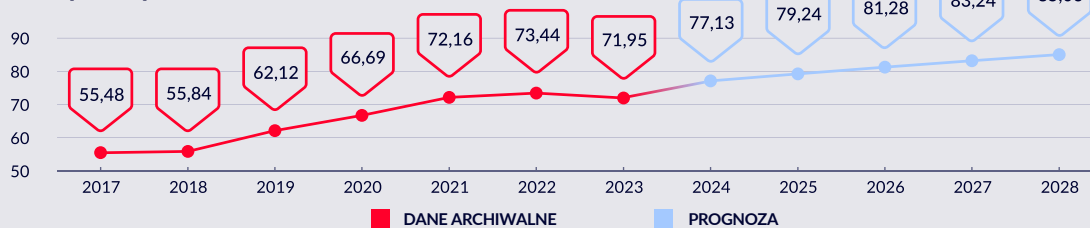
Nieruchomości Samana Group nabywają osoby poszukujące atrakcyjnej lokalizacji na przeprowadzkę lub wakacyjny dom. Wśród klientów jest też wielu inwestorów, spodziewających się dużych wzrostów wartości nieruchomości razem z rozwojem prywatnego miasta, a także tych nastawionych na czerpanie dochodu poprzez komercyjny wynajem. Obecnie firma poszerza swoją ofertę, aby była również dostępna dla tych, którzy nie posiadają wystarczającej gotówki na zakup wymarzonej nieruchomości w rajskiej Samanie. ▶

## Liczba i wartość transakcji na rynku nieruchomości na Karaibach

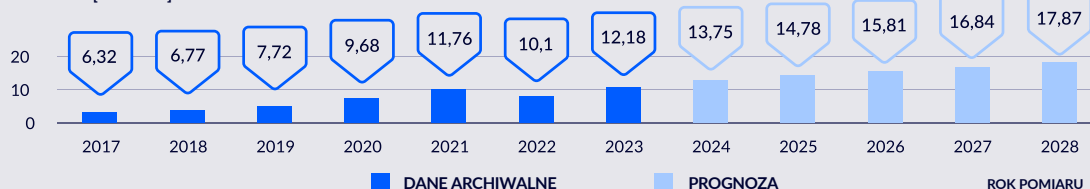
morizon.pl

gratka

LICZBA [TYS. SZT.]



WARTOŚĆ [BLN USD]



Źródło: Statista Market Insight [aktualizacja: kwiecień 2023]



„*Samana Asset Swap to zamiana aktywów na nieruchomość w Dominikanie. Najprościej mówiąc: klient wybiera apartament, willę albo działkę z naszej oferty, a my w rozliczeniu przyjmujemy polskie mieszkanie, dom, ziemię, kosztowne ruchomości (luksusowy czy zabytkowy samochód, zegarki, diamenty, złoto), a nawet udziały w firmie lub całe przedsiębiorstwo. Jesteśmy otwarci na różnego rodzaju aktywa, wystarczy się z nami skonsultować*

– podkreśla Marek Zmysłowski.

## NOWY SPOSÓB NA ZAKUP NIERUCHOMOŚCI ZAGRANICZNEJ, CZYLI JAK DZIAŁA ASSET SWAP

Samana Group prezentuje innowacyjne podejście do polskich inwestorów, którzy chcą zdywersyfikować swój majątek i nabyć tropikalną posiadłość. Teraz mają szansę zamienić swoje polskie aktywa, nieruchomości i kosztowne ruchomości, na nieruchomość w Dominikanie. Firma deklaruje udzielenie bezpłatnego wsparcia prawnego dla klientów zainteresowanych przeprowadzką.

Wyceny aktywów dokonuje zespół niezależnych rzeczoznawców. Dopiero po akceptacji wyceny przez obie stro-

ny może dojść do podpisania umowy. Jeśli wartość aktywów jest niewystarczająca, istnieje możliwość dopłaty pieniężnej. I działa to w obie strony. Również, jeśli aktywa inwestora mają większą wartość niż interesująca go nieruchomość z oferty firmy, ta deklaruje możliwość dopłaty.

„*W ramach Samana Asset Swap pracujemy także nad nowatorską propozycją dla osób, które marzą o zakupie nieruchomości za granicą, ale nie mają odpowiedniego majątku do zamiany w ramach klasycznego Asset Swap czy gotówki, żeby ją zakupić. Opracowujemy możliwość wykorzystania zdolności kredytowej w Polsce do zakupu nieruchomości w Dominikanie. Nad każdym z naszych rozwiązań pracuje grono doświadczonych prawników i doradców podatkowych, zarówno tu w Polsce, jak i w Dominikanie. Naszym celem jest zaproponowanie bezpiecznego rozwiązania dla klientów*

– mówi współzałożyciel Samana Group.

W ramach Samana Asset Swap można także nabyć nieruchomość na Karaibach z wykorzystaniem zdolności kredytowej w Polsce. Zgodnie ze standardami krajowymi, banki nie finansują mieszkań czy domów położonych za granicą ze względu na brak możliwości zabezpieczenia się instytucji na takiej nieruchomości. Dlatego Marek Zmysłowski śmiało mówi o rewolucji na polskim rynku nieruchomości: ▶

„*Nasza oferta to mała rewolucja. Wyważamy finansową barierę zakupu posiadłości za granicą, od dziś stać na nią wielu więcej Polaków! Kredyt hipoteczny, który do tej pory pozwalał na zakup kawalerki w polskim mieście, staje się biletem do prywatnego kawałka tropikalnego raj.*

Jak działa to w praktyce? Klient wybiera działkę, willę lub apartament z oferty Samana Group. Następnie nabywa polską nieruchomość od Samana Group, na którą może wziąć kredyt hipoteczny. Ostatnim krokiem jest umowa o zamianie aktywów niepieniężnych (asset swap), dzięki której klient staje się właścicielem docelowej nieruchomości w Dominikanie.

Jak podkreśla CEO Samana Group, inwestorem może być niemal każdy, kto posiada w Polsce nieruchomość lub zdolność kredytową:

„*Nasza oferta to tak naprawdę demokratyzacja rynku zagranicznych nieruchomości, który do tej pory był dostępny tylko dla zamożniejszych. Ponad 3/4 wszystkich zakupów nieruchomości w Dominikanie przez obcokrajowców odbywa się za gotówkę, bo niełatwo dostać kredyt w lokalnym banku. Z kolei w Polsce nie dostaniemy kredytu z zabezpieczeniem na nieruchomość za granicą. Dlatego w praktyce tylko najbogatsi mogą sobie na to pozwolić. Jednak dziś młodzi ludzie chcą jak najszybciej zacząć pracować na coś własnego, a coraz częściej ich ambicje i perspektywy sięgają poza granice kraju. Szukają miejsc z nielimitowanym słońcem, plażą „za rogiem” i innym stylem życia. Sprzyja temu rewolucja na rynku pracy i coraz powszechniejszy model zdalny. Nasze inwestycje są do tego przystosowane, budujemy biura co-workingowe, mamy dostęp do szybkiego internetu (Starlink) i bardzo dobrą komunikację lotniczą z całym światem. Nasza oferta to szansa dla młodych, ambitnych osób, którym zdolność kredytowa wystarczy do zmiany krajobrazu życia.*

Warto wspomnieć, że transakcja może dotyczyć zamiany jednej lub kilku rzeczy, nieruchomości, praw majątkowych na jedną lub kilka nieruchomości w Dominikanie dostępnych w ofercie firmy. Z bogatego portfolio Samana Group klient może wybrać atrakcyjny apartament, dom lub działkę wśród egzotycznej zieleni i w sąsiedztwie piaszczystej plaży. To ciekawa propozycja dla osób chcących zdywersyfikować, a tym samym zabezpieczyć swój majątek.



„*Asset Swap to także oferta dla osób posiadających kilka nieruchomości, samochodów czy innych aktywów w Polsce. W tych czasach kumulacja majątku w jednym kraju to pewne ryzyko. Niepewna sytuacja geopolityczna, wojna za wschodnią granicą i na Bliskim Wschodzie, kryzys demograficzny, migracyjny i klimatyczny w Europie – to wszystko destabilizuje lokalne rynki. Problemy narastają i tak naprawdę zmuszają do zabezpieczenia majątku za sprawą dywersyfikacji. Nigdy wcześniej to nie było tak proste, jak z ofertą Asset Swap. Można łatwo pozbyć się majątku, na którym nam najmniej zależy, a być może dotychczas trudno było go sprzedać. To idealna propozycja dla osób posiadających mało płynne assety (np. właścicieli firm), bo oferujemy bardzo wygodny transfer części swojego majątku za granicę*

– zaznacza Marek Zmysłowski.

Na uwagę zasługuje fakt, że klienci nie muszą obawiać się wyższego opodatkowania. Zamianę aktywów obowiązują takie same podatki, co sprzedaż nieruchomości lub ruchomości. Wysokość podatku przy sprzedaży zależy od rodzaju przedmiotu zbycia oraz długości prawa własności do niego. Przed przystąpieniem do transakcji firma zobowiązuje się sporządzić dla klienta dokładny koszt opodatkowania. ■

MATERIAŁ TEN ZOSTAŁ PRZYGOTOWANY WE WSPÓŁPRACY Z NASZYM PARTNEREM

[1] Residential Real Estate - Caribbean

<https://www.statista.com/outlook/fmo/real-estate/residential-real-estate/caribbean>



# PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI 2024 R. – CO WPŁYNEŁO NA JEGO REKORDOWY WZROST?





**Właściciele nieruchomości zobowiązani są do opłacania podatku od nieruchomości. Jego stawki maksymalne na każdy rok obwieszcza minister finansów, ale ostateczną decyzję w sprawie wysokości podatku podejmuje rada gminy. Ogólny wzrost cen i kosztów życia w 2023 r. ewidentnie przełoży się na wyższe obciążenia finansowe dla podatników w przyszłym roku. Jakich stawek podatku od nieruchomości spodziewać się w 2024 r.?**



**PAULINA GAJEWICZ**

Autorka analiz i artykułów  
dot. rynku nieruchomości

Podatek od nieruchomości jest rodzajem podatku lokalnego, który jest pobierany od właścicieli nieruchomości: mieszkań, domów, działek, lokali użytkowych. Choć maksymalną stawkę określa minister finansów, z wyprzedzeniem na kolejny rok, to ostateczną wysokość podatku (nieprzekraczającą wskazanych ogólnie stawek) określa rada gminy. Stąd w każdej gminie stawka podatku od nieruchomości w 2024 r. może być inna.

Środki z podatku wykorzystywane są do finansowania potrzeb lokalnych jednostek samorządu terytorialnego. Podatek od nieruchomości regulowany jest dokumentami prawnymi: ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych oraz corocznymi obwieszczeniami ministra finansów w sprawie górnych granic stawek kwotowych podatków i opłat lokalnych. ▶

## Podatek od nieruchomości

Rodzaj nieruchomości	Wysokość podatku				
	w 2024 r.	w 2023 r.	w 2022 r.	w 2021 r.	w 2020 r.
*od budynków lub ich części:	[zł/m kw. powierzchni użytkowej]				
mieszkalnych	1,15	1,00	0,89	0,85	0,81
związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz od budynków mieszkalnych lub ich części zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej	33,10	28,78	25,74v	24,84	23,90
zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie obrotu kwalifikowanym materiałem siewnym	15,50	13,47	12,04	11,62	11,18
związanych z udzielaniem świadczeń zdrowotnych w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej, zajętych przez podmioty udzielające tych świadczeń	6,76	5,87	5,25	5,06	4,87
pozostałych, w tym zajętych na prowadzenie odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego przez organizacje pożytku publicznego	11,17	9,71	8,68	8,37	8,05
*od budowli	2% ich wartości określonej na podstawie art. 4 ust. 1 pkt 3 i ust. 3-7	2% ich wartości określonej na podstawie art. 4 ust. 1 pkt 3 i ust. 3-7	2% ich wartości określonej na podstawie art. 4 ust. 1 pkt 3 i ust. 3-7	2% ich wartości określonej na podstawie art. 4 ust. 1 pkt 3 i ust. 3-7	2% ich wartości określonej na podstawie art. 4 ust. 1 pkt 3 i ust. 3-7
*od gruntów:	[zł/m kw. powierzchni]				
związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, bez względu na sposób zakwalifikowania w ewidencji gruntów i budynków	1,34	1,16	1,03	0,99	0,95
pod wodami powierzchniowymi stojącymi lub wodami powierzchniowymi płynącymi jezior i zbiorników sztucznych	6,66 zł/1 ha powierzchni	5,79	5,17	4,99	4,80
pozostałych, w tym zajętych na prowadzenie odpłatnej statutowej działalności pożytku publicznego przez organizacje pożytku publicznego	0,71	0,61	0,54	0,52	0,50
niezabudowanych objętych obszarem rewitalizacji, o którym mowa w ustawie z dnia 9 października 2015 r. o rewitalizacji (Dz. U. z 2021 r. poz. 485), i położonych na terenach, dla których miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego przewiduje przeznaczenie pod zabudowę mieszkaniową, usługową albo zabudowę o przeznaczeniu mieszanym obejmującym wyłącznie te rodzaje zabudowy, jeżeli od dnia wejścia w życie tego planu w odniesieniu do tych gruntów upłynął okres 4 lat, a w tym czasie nie zakończono budowy zgodnie z przepisami prawa budowlanego	4,39	3,81	3,40	3,28	3,15

Obowiązek zapłaty podatku od nieruchomości spoczywa na właścicielach lub użytkownikach wieczystych nieruchomości (także posiadaczach nieruchomości stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego na podstawie umowy albo bez tytułu prawnego). Składkę należy płacić co roku. Obliczana jest na podstawie powierzchni nieruchomości, jej rodzaju i stawki podatkowej ustalonej przez gminę.

### Dlaczego inflacja wpływa na wysokość podatku od nieruchomości?

Inflacja jest ekonomicznym wskaźnikiem mierzącym wzrost ogólnego poziomu cen dóbr i usług w gospodarce w określonym czasie, najczęściej w skali roku, ale GUS publikuje również dane miesięczne. Inflacja jest wyrażana jako procentowy przyrost cen w danym okresie w porównaniu z poprzednim okresem. Wzrost oznacza oczywiście, że za te same dobra i usługi trzeba zapłacić więcej pieniędzy niż wcześniej, czyli siła nabywcza pieniądza się zmniejsza.

Inflacja może wpływać na wysokość podatku od nieruchomości, ale nie jest to połączenie bezpośrednie. Raczej pośrednio, poprzez wzrost kosztów produktów i usług na rynku, wzrastają koszty utrzymania, a tym samym potrzeby finansowe gmin, stąd władze nakładają wyższe podatki od nieruchomości.

### Aktualny poziom inflacji. Jak kształtowała się inflacja i wysokość podatku od nieruchomości w latach 2017-2023?

Wydany 17 lipca 2023 r. komunikat Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 14 lipca 2023 r. w sprawie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych w I półroczu 2023 r. informuje, że na podstawie art. 20 ust. 3 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz. U. z 2023 r. poz. 70 i 1313) wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych w I półroczu 2023 r. w stosunku do I półrocza 2022 r. wyniósł 115,0 (wzrost cen o 15 proc.).

Średnia stopa inflacji w 2022 r. wyniosła 14,4 proc. Maksymalna stawka podatku od budynków mieszkalnych na rok 2023 wzrosła wówczas o 12,3 proc. Jeszcze wcześniej, w 2021 r. średnia stopa inflacji przekroczyła 5 proc. Podatek od budynków mieszkalnych na rok 2022 także wzrósł o podobną wartość – 4,7 proc. Tabela przedstawia zależność stawek podatkowych od średniej stopy inflacji w danym roku.

Stawka podatku od nieruchomości rośnie w odpowiedzi na wzrost inflacji, co jest próbą dostosowania podatku do zmieniających się warunków gospodarczych. W latach o niskiej inflacji (2016 – 2017) stawka podatkowa pozostawała stosunkowo stabilna. W reakcji na znaczące fluktuacje inflacyjne maksymalne kwoty znacząco wzrosły. ■

Kwestię podatku od nieruchomości regulują następujące dokumenty: ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych; obwieszczenie ministra finansów z 21 lipca 2023 r. w sprawie górnych granic stawek kwotowych podatków i opłat lokalnych na rok 2024.

## Jak kształtowała się inflacja i wysokość podatku od nieruchomości w latach 2017-2023

Rok	Średnia inflacja w danym roku [%]	Stawka podatku od nieruchomości: od budynków mieszkalnych [zł/m kw. Pu]	Zmiana maksymalnej stawki podatku r/r [%]
2016	-0,60	0,75	-
2017	2,00	0,75	0,00
2018	1,60	0,77	↑ 2,6
2019	2,30	0,79	↑ 2,6
2020	3,40	0,81	↑ 2,5
2021	5,10	0,85	↑ 4,9
2022	14,40	0,89	↑ 4,7
2023	15*	1,00	↑ 12,3
2024	-	1,15	↑ 15,0



spełnij marzenia  
o własnym  
mieszkaniu



nowy etap  
Comfort City  
Szmaragd  
w sprzedaży

mieszkania od 37 m<sup>2</sup> do 80m<sup>2</sup>  
każde z dużym balkonem lub  
ogródkiem

idealne do kredytu 2%

5 minut pieszo do tramwaju  
i Parku leśnego

Tarchomin Winnica



BARC Warszawa s.a.  
Już 30 lat budujemy komfort mieszkania  
ul. Modlińska 309, Warszawa  
[www.barc.com.pl](http://www.barc.com.pl) · 224 878 224





wywiad



**Piotr Tarkowski**

członek zarządu spółki mieszkaniowej ALLCON

**BUDOWNICTWO MUSI  
PODAŹAĆ ZA ZMIANAMI  
KLIMATU. CZY ROZUMIEMY  
POTRZEBĘ ZRÓWNOWAŻONEGO  
BUDOWNICTWA  
MIESZKANIOWEGO?**



**Z Piotrem Tarkowskim, członkiem zarządu spółki mieszkaniowej ALLCON rozmawiamy o zrównoważonym budownictwie, świadomości klientów na temat potrzeby i korzyści płynących ze stosowania zrównoważonych praktyk i konkretnych inicjatywach podejmowanych w branży, aby minimalizować negatywny wpływ procesów budowlanych na środowisko naturalne. Jak ważne jest budownictwo ekologiczne dla nas i dla przyszłych pokoleń? Jakie rozwiązania wprowadzane są w nowych inwestycjach mieszkaniowych i dlaczego akurat takie?**

---

## Z PIOTREM TARKOWSKIM członkiem zarządu spółki mieszkaniowej Allcon

---

rozmawia Paulina Gajewicz

**Paulina Gajewicz: Jakie główne trendy związane ze zrównoważonym budownictwem obserwuje Pan obecnie na światowych rynkach?**

**Piotr Tarkowski:** Zrównoważone budownictwo opiera się na holistycznym podejściu do potrzeb człowieka i środowiska. To nie jest chwilowa moda, tylko głęboka zmiana w sposobie myślenia, która była nieodzowna. To także znak postępu, efekt dojrzałości społeczeństwa i mądrego wykorzystywania wiedzy dotyczącej ekologii, zdrowia i najnowszych technologii.

Na całym świecie zrównoważone budownictwo stawia sobie wiele celów, wśród nich można wymienić m.in. dekarbonizację, minimalizację produkcji odpadów przy maksymalizacji ich ponownego użycia lub recyklingu, energooszczędność, dbałość o bioróżnorodność oraz well-being mieszkańców.

**Najpopularniejszym postulatem jest redukcja śladu węglowego. Czy jest to osiągalne w polskim budownictwie?**

Zasada redukcji śladu węglowego dotyczy zarówno procesu budowy, jak i późniejszej eksploatacji obiektów. Przewiduje się, że nasza branża osiągnie zerową emisję dwutlenku węgla (netto) do 2050 r. W Polsce większość materiałów nie posiada jednak oceny zużycia śladu węglowego, dlatego

obliczenie go dla inwestycji jest bardzo trudne. Trwają prace nad regulacjami w tym zakresie.

Ważnym obszarem jest również redukcja śladu wodnego, związana z racjonalnym i wydajnym wykorzystywaniem zasobów wody. Nowoczesne budynki powinny też wykazywać inteligentne podejście do energii. Niesie to korzyści nie tylko dla planety, ale też portfeli mieszkańców. Kluczowym aspektem jest optymalne ocieplenie obiektów, dzięki użyciu odpowiednich materiałów i technologii. Ważne są drzwi i okna o podwyższonych parametrach izolacyjności termicznej. W budynkach energooszczędnych montuje się okna z pakietem trzyszybowym, a także stosuje się powłoki niskoemisyjne. Docieplone i nasłonecznione budynki wykorzystują znacznie mniej energii niż obiekty niskiej jakości. Jeśli mówimy o słońcu, to oczywiście najlepszym źródłem energii będą systemy fotowoltaiczne.

Popularność zyskuje również znane już w branży budownictwo modułowe i prefabrykacja. Obserwujemy także powolny wzrost zainteresowania na polskim rynku konstrukcjami z drewna klejonego CLT, stanowiącymi standard w krajach skandynawskich. Są one trwałe, a dodatkowo znacząco redukują ślad węglowy inwestycji, ponieważ drewno jest materiałem, który pochłania i wiąże w swojej strukturze dwutlenek węgla. ▶



### W jaki sposób branża deweloperska może dostosować się do proekologicznych trendów?

Przede wszystkim trzeba zacząć od zmiany sposobu myślenia. Warto wyjść z dotychczasowych schematów, budować w sobie ciekawość i otworzyć się na nowe rozwiązania, nie tylko w obszarze realizacji. Powinniśmy brać pod uwagę cały cykl życia obiektu. Przemysłany projekt, stosowanie innowacji i certyfikowanych materiałów mogą skutecznie minimalizować wpływ budowy na otoczenie przyrodnicze i społeczne.

W ostatnich latach dużo słyszymy o ekologicznych rozwiązaniach w inwestycjach deweloperskich. Wśród nich można wymienić zielone dachy, antysmogowe murale, ule, hotele dla owadów, karmniki dla ptaków czy rezygnację z ruchu kołowego na osiedlach. Niektóre z tych rozwiązań mają duży, inne mniejszy wymiar, ale wszystkie prowadzą nas w dobrym kierunku.

### A rozwiązania związane z ekologiczną mobilnością czy efektywnym wykorzystaniem wody?

Deweloperzy wprowadzają też udogodnienia wspierające ekomobilność – stacje rowerowe, wieszaki na jednoślady i ładowarki do aut elektrycznych. Wdrażane są również technologie sprzyjające racjonalnemu gospodarowaniu zasobami wodnymi, jak ogrody deszczowe i podlewanie roślin wodą opadową. Do najpopularniejszych rozwiązań energooszczędnych należą m.in. inteligentne systemy zarządzania ogrzewaniem, powszechne już wykorzystywanie oświetlenia LED, energooszczędne okna i windy z odzyskiem energii. Tym samym rozwiązania ekologiczne dołączyły do argumentów wspierających przewagę konkurencyjną deweloperów.

### Czy istnieje ryzyko nadużywania idei produktów ekologicznych i działań prośrodowiskowych w sektorze nieruchomości, zwłaszcza w kontekście rosnącej popularności tych rozwiązań?

Warto zachować czujność i uważać na tzw. greenwashing. Osoby, które nie są ekspertami mogą mieć problem z oceną efektywności poszczególnych technologii i materiałów, dlatego tak ważne jest niezależne certyfikowanie projektów. To rzetelna, weryfikowalna informacja dla klienta, że ekologia w danym projekcie jest czymś znacznie więcej niż hasłem marketingowym.

### Czyli trzeba mieć świadomość, że nie wystarczy, że deweloper powie: „buduję w sposób zrównoważony” i wszystkie jego inwestycje spełniają standardy ekologicznego budownictwa. Jak poszukujący nieruchomości mogą odróżnić nadużycie od faktycznego odpowiedzialnego podejścia do budownictwa?

Potwierdzeniem korzystnego wpływu budynku na środowisko i komfort mieszkańców jest międzynarodowy certyfikat BREEAM. Jest on powszechnie wykorzystywany w sektorze biurowym w Polsce. W branży mieszkaniowej to wciąż rzadkość. Postanowiliśmy wykorzystać ten potencjał, bo szukaliśmy rzetelnego potwierdzenia wprowadzonych przez nas rozwiązań. Można powiedzieć, że ALLCON jest już wyspecjalizowany w projektach certyfikowanych. Korzystając z wieloletniego doświadczenia generalnego wykonawcy w naszej grupie, rozszerzyliśmy certyfikację z przestrzeni biurowych do mieszkaniowych. Powołaliśmy w strukturze firmy stanowisko koordynatora tych procesów. Zmiany nastąpiły nie tylko wewnątrz organizacji, zainwestowaliśmy także w edukację klientów na temat BREEAM. ▶



Mam nadzieję, że inni deweloperzy podążą za nami. BREEAM daje klientowi pewność, że inwestycja spełnia najwyższe standardy zrównoważonego budownictwa. Została zaprojektowana i zrealizowana z troską o środowisko oraz komfort, zdrowie i well-being mieszkańców. Dla osób inwestujących w nieruchomości to też sygnał, że lokują kapitał w produkt najnowszej generacji, którego wartość będzie rosła. Dzięki rankingowi BREEAM klient może w prosty sposób porównywać różne inwestycje.

### Czy klienci rozumieją potrzebę ekologicznego budownictwa?

Widzimy, że klienci coraz bardziej doceniają certyfikację. Dotyczy to zwłaszcza osób, które mają wiedzę na temat rynku nieruchomości, stosowanych materiałów, rozwiązań i aspektów prawnych. Wiedzą też, że zrównoważone budownictwo oznacza wysoką jakość i sprzyja oszczędnościom na kosztach eksploatacyjnych.

Jako innowacyjny deweloper wciąż zderzamy się jednak w pewnymi stereotypami. Jednym z nich jest mylne wyobrażenie, że projekty zrealizowane z wykorzystaniem surowców wtórnych są mniej wytrzymałe. Jak wynika z sondażu platformy badawczo-analitycznej UCE Research i Pracowni Architektonicznej Studio4SPACE, ponad 1/3 Polaków byłaby skłonna ponieść większe koszty, by nabyć dom lub mieszkanie z materiałów ekologicznych, w tym z recyklingowanych. Mniej więcej tyle samo osób jest jednak przeciwnego zdania.

W Polsce świadomość dotycząca zrównoważonego budownictwa rośnie powoli. Wystarczy spojrzeć na to, jak niewiele powstaje w naszym kraju certyfikowanych obiektów mieszkalnych. Tak jak w przypadku innych branż, np. motoryzacyjnej, zmiany są jednak nieuniknione. Z pewnością proces ten będzie przyspieszony przez planowane regulacje unijne.

### Panie Piotrze, jak wygląda cała procedura uzyskania certyfikatu? Jak oceniany jest budynek?

Decyzja o certyfikacji budynku podejmowana jest już na etapie wczesnego przygotowania inwestycji, tak aby architekci projektowali w nurcie założeń BREEAM. Koncepcja jest poddawana wstępnej ocenie na podstawie wymagających kryteriów. Ta lista, aż do końca procesu inwestycyjnego, stanowi drogowskaz dla kolejnych uczestników procesu – począwszy od projektantów, konsultantów, inspektorów przez nadzór budowy, a skończywszy na dziale serwisowym i zarządcy obiektu.



Po zakończonym etapie projektowym ubiegamy się o tzw. certyfikat „Interim” potwierdzający zaprojektowanie obiektu zgodnie z zasadami zrównoważonego budownictwa.

### Kiedy, wobec tego eksperci mówią: „sprawdzam”?

Po zakończeniu realizacji. Oceniają inwestycję w aż dziesięciu kategoriach: zarządzanie, zdrowie i dobrostan użytkowników, energia, transport, woda, materiały, gospodarka odpadami, wykorzystanie terenu i ekologia, zanieczyszczenia i innowacje. W ten sposób weryfikują, czy nasze zobowiązania zostały spełnione. Jeśli tak, to otrzymujemy certyfikat „Final”. Oczywiście, w trakcie budowy mają również miejsce wizyty kontrolne, audyty prowadzone przez niezależnych asesorów.

Certyfikacja nie jest celem samym w sobie, a jedynie narzędziem wspierającym zrównoważone projektowanie i budowanie. To także uwierzytelnienie naszych działań, bo wśród wartości ALLCONu od lat są ekologia i innowacje. Dla nas to także misja edukacyjna, chcemy zachęcić innych deweloperów do wdrożenia zmian, a klientów do poznania korzyści certyfikacji.

### Jak koszt realizowania inwestycji w sposób zrównoważony przekłada się na ostateczną wartość mieszkania dla nabywcy?

Nowoczesne, zielone inwestycje zazwyczaj są droższe niż projekty tradycyjnego budownictwa, ale wykazują za to mniejsze koszty eksploatacji i są bardziej opłacalną lokatą kapitału. Uważam, że certyfikowane powinny być absolutnie wszystkie projekty premium, które gwarantują najwyższą jakość i posiadają największe budżety. ▶



### Zatem, czy inwestycje z segmentu popularnego są w ogóle certyfikowane?

W przypadku osiedli wrażliwych na cenę, np. oddalonych od centrum, obarczenie ich dużymi kosztami obsługi BREEAM może być zniechęcające dla potencjalnego nabywcy. Dla nas nie oznacza to jednak rezygnacji z jakości. Wiele wartościowych rozwiązań, które testowaliśmy, zdobywając doświadczenie certyfikacyjne, już teraz implementujemy do wszystkich projektów, także tych z segmentu popularnego.

### Budowa nieruchomości jest nie tylko niezwykle energochłonnym procesem, ale również silnie ingerującym w środowisko naturalne. Jakże zatem konkretnie działania podejmujecie, by zminimalizować negatywny wpływ budowy na przyrodę?

Ekologia zawsze była ważna dla ALLCONu, dlatego nie chcemy realizować działań prośrodowiskowych w sposób przypadkowy. Stworzyliśmy procedury, by móc wprowadzić dobre praktyki przy każdym projekcie.

Każdy plac budowy istnieje we fragmencie ekosystemu, dlatego zanim przystąpimy do pracy sprawdzamy, czy obszar ten podlega ochronie, czy występują na nim siedliska fauny lub stanowiska flory. W razie potrzeby wykonywane są operaty środowiskowe, czyli badania przeprowadzane przez specjalistów z danej dziedziny, np. ornitologów, herpetologów czy dendrologów. W efekcie otrzymujemy wytyczne, do których stosujemy się na etapie realizacji robót budowlanych. Na obrzeżach budowy często stawiamy domki dla owadów,

## Ponad 1/3 Polaków byłaby skłonna ponieść większe koszty, by nabyć dom lub mieszkanie z materiałów ekologicznych.

karmniki i poidelka dla ptaków, żeby stworzyć im dobre warunki do przeprowadzki. Ograniczamy też hałasy i drgania.

Staramy się tak dobierać układ przyszłych zabudowań, aby zachować jak największy udział zastanego na działce drzewostanu. Przygotowujemy też drzewa do procesu budowy, poświęcamy wiele uwagi zabezpieczeniu ich i utrzymaniu do zakończenia realizacji. W skrajnych przypadkach przesadzamy je.

Planując zieleń na osiedlu wykorzystujemy głównie gatunki rodzime. Pozwala to na szybką adaptację roślinności oraz ponowne zasiedlenie terenów zielonych przez owady czy ptaki.

### Panie Piotrze, rozumiem, że chronicie roślinność i zwierzęta, ale przecież plac budowy generuje olbrzymią ilość śmieci. Co z nimi robicie?

Stosujemy wspomnianą już gospodarkę obiegu zamkniętego. Naszym celem jest osiągnięcie wskaźnika 75 proc. odpadów budowlanych przetworzonych ponownie, czyli nietrafiających na składowisko. Możliwe jest to zarówno dzięki reżimowi w zakresie selektywnego gromadzenia odpadów na placu budowy, jak i aktywnemu poszukiwaniu podmiotów oferujących możliwość recyklingu.

Monitorujemy też zużycie wody i energii oraz propagujemy dobre praktyki wśród pracowników.

### Wspomniał Pan, że podczas budowy korzystacie z wiedzy i wsparcia specjalistów z innych dziedzin. W jakim zakresie?

Posłużę się przykładem inwestycji, którą zrealizowaliśmy w Gdańsku – Atrium Oliva. Dla mnie jest ona symbolem zmiany w sposobie myślenia o nieruchomościach premium. Dziś liczą się przede wszystkim zdrowie i innowacje, a nie wnętrza pełne marmurów i przepychu.

Projekt Atrium Oliva powstał na podstawie badań z dziedzin neuroarchitektury i neurourbanistyki, by zrealizować miejsce dopasowane do współczesnych potrzeb człowieka. Architekci wypracowali rozwiązania, wspierające m.in. poczucie bezpieczeństwa, spokoju i pozytywne relacje sąsiedzkie.

Wiele uwagi poświęciliśmy rozwiązaniom wpływającym pozytywnie na zdrowie mieszkańców. Zbadaliśmy jakość powietrza w okolicy i natężenie hałasu. Wyniki były perfekcyjne. ▶



## Jakie to rozwiązania?

Wprowadziliśmy różne rozwiązania prozdrowotne – od filtrów antysmogowych i antyalergicznym po wykończenie wnętrz naturalnymi, certyfikowanymi materiałami, np. drewnem z certyfikatem FSC. Najbardziej dumni jesteśmy z realizacji charakterystycznej dla uzdrowisk tężni solankowej w strefie relaksu a także sauny infrared, która wpływa m.in. na regenerację mięśni głębokich.

Apartamenty wyposażyliśmy w szereg rozwiązań z zakresu automatyki domowej. Umożliwia ona świadome zarządzanie zużyciem energii elektrycznej czy ciepła. Dzięki aplikacji mieszkańcy mogą sterować m.in. oświetleniem, ogrzewaniem i dostępem do budynku, nawet gdy przebywają poza inwestycją. Czujniki wody skutecznie zapobiegają zalaniu mieszkania. Komunikaty od administracji są wyświetlane na monitorach w windach, klatkach schodowych i na wideodomofonach. Te ostatnie umożliwiają także szybki kontakt z ochroną inwestycji. Komfortowy wjazd do hal garażowych zapewniają natomiast czytniki tablic rejestracyjnych.

Nie zabrakło także ładowarek do samochodów elektrycznych, paneli fotowoltaicznych oraz wielu rozwiązań energooszczędnych i związanych z gospodarką wodą opadową.

## W jaki sposób nowoczesne inwestycje wpływają na dobre samopoczucie mieszkańców?

Wszystko rozpoczyna się na wczesnym etapie, od wyboru lokalizacji, opracowania koncepcji urbanistycznej i architektonicznej. Na późniejszych etapach swoją rolę zaczynają odgrywać szczegółowe rozwiązania. Dla przykładu – w sercu Atrium Oliva zrealizowaliśmy zielone patio z bogatą roślinnością i założeniem wodnym. Jego zadaniem jest integrowanie mieszkańców. Nie chcieliśmy stworzyć anonimowego osiedla. Zależało nam na wykreowaniu miejsca, w którym buduje się pozytywne sąsiedzkie relacje. Badania pokazują, że bardzo dobrze wpływa to na samopoczucie. Jest to w naszym przekonaniu zgodne z duchem Oliwy, dzielnicy kameralnej, zielonej, przyjaznej.

## Jakie rozwiązania w tym zakresie wprowadzane są na świecie?

Ciekawym i aktualnym przykładem na świecie jest Fulton East. To 12-piętrowy budynek biurowo-handlowy. Był pierwszym obiektem zaprojektowanym i zrealizowanym na potrzeby środowiska po pandemii koronawirusa. Jego twórcy skoncentrowali się na zapewnieniu wydajności energetycznej



i dobrej jakości powietrza, wdrażając kilka przełomowych innowacji dotyczących zdrowia, takich jak systemy oczyszczania powietrza, które zabijają bakterie i wirusy.

## Panie Piotrze, z czego w ogóle wynika potrzeba budowania z myślą o dobrym samopoczuciu mieszkańców?

Według Amerykańskiej Agencji Ochrony Środowiska, zanieczyszczenie w budynkach jest aż od dwóch do pięciu razy gorsze niż na zewnątrz. Badanie opublikowane w 2021 r. w Nature wykazało, że zanieczyszczenie powietrza negatywnie wpływa na zdolności poznawcze, prowadzi do schorzeń układu oddechowego i krążenia. Problem jest na tyle istotny, że stworzono pojęcie syndromu chorego budynku (SBS), który obejmuje dokuczliwe objawy takie jak ból głowy, duszności, zmęczenie i kaszel.

Dlatego poświęcamy tak dużo uwagi tym tematom. Przykładowo, w Atrium Oliva zamontowaliśmy wysokiej klasy okna z filtrami antysmogowymi i antyalergicznymi. Oczywiście ogromną rolę w filtracji powietrza odgrywa też zieleń, w postaci nie tylko pobliskiego lasu, ale ok. 16 tysięcy roślin, które zasadziliśmy na terenie inwestycji.

## Rozmawialiśmy o globalnych innowacjach w zrównoważonym budownictwie. Jak Pan uważa, z wdrożeniem których rozwiązań Polska ma największą trudność?

Oczywiście różne części świata cechują się innymi warunkami prawnymi, społecznymi i klimatycznymi. To właśnie te kryteria uniemożliwiają stosowanie niektórych rozwiązań. Nie mamy np. szerszego dostępu do źródeł termalnych, zatem nie możemy wykorzystać tego odnawialnego zasobu. Nie możemy też w tak dużym stopniu wykorzystać potencjału energii słonecznej, jak w lokalizacjach bliżej równika. ▶





Należy jednak pamiętać, że budownictwo musi podążać za zmianami klimatu, bez względu na lokalizację. Nie możemy po prostu naśladować rozwiązań już stosowanych w innych częściach świata. Zrównoważone budownictwo wymaga ciągłych zmian w podejściu do projektowania, budowania i eksploatacji obiektów. Technologie są wciąż udoskonalane.

W Polsce dopiero rozwija się trend gospodarki cyrkularnej, czyli wykorzystywania w obiegu zamkniętym już wyprodukowanych materiałów. Miasta i samorządy nie mają jednolitej polityki środowiskowej dla deweloperów. Problem stanowi też dekarbonizacja i wspomniane już utrudnione szacowanie śladu węglowego.

#### Jakie są obecnie wymogi Unii Europejskiej dotyczące zużycia energii w budynkach?

Przed nami nowelizacja dyrektywy EPBD, zgodnie z którą od 2028 r. nowe budynki będą musiały spełniać warunek zeroemisyjności. Dla deweloperów to wskaźnik techniczny i biznesowy. Polskie budownictwo jest w dużym stopniu uzależnione od polityki energetycznej. Możliwości obniżenia emisyjności zależą od lokalizacji budowy i lokalnego źródła energii.

Unijny pakiet "Fit for 55" również stawia na zrównoważony rozwój i redukcję emisji gazów cieplarnianych. Przewiduje obniżenie emisji CO<sub>2</sub> o 55 proc. w państwach członkowskich do 2030 r., co oznacza konieczność wprowadzenia rewolucyjnych zmian w sposobie, w jaki budujemy i korzystamy z budynków. Pakiet ma także wpływ na nowe inwestycje.

Plan przewiduje, że będą one musiały spełniać rygorystyczne standardy efektywności energetycznej, co oznacza, że technologie takie jak panele słoneczne czy systemy rekuperacji powietrza staną się bardziej powszechne. To z kolei przyspieszy rozwój sektora odnawialnych źródeł energii oraz technologii związanych ze zrównoważonym budownictwem. Wdrażanie tych zmian może nie tylko ograniczyć emisję, ale także znacząco obniżyć koszty eksploatacji budynków. To również szansa na rozwinięcie nowych technologii, optymalizację procesów oraz poprawę jakości życia mieszkańców.

#### W jaki sposób zrównoważone budownictwo wpływa na aspekt inwestycyjny? Czy mieszkania ekologiczne zyskują na wartości w czasie i zyskują więcej niż tradycyjne nieruchomości mieszkalne?

Wdrażając na szeroką skalę rozwiązania innowacyjne i ekologiczne, jesteśmy dziś kilka kroków przed rynkiem. Mamy świadomość, że za jakiś czas klienci będą tego oczekiwali od wszystkich deweloperów. Wymuszają to zmiany prawne i zmiany w świadomości. Nowoczesne, zielone projekty mają przewagę konkurencyjną, która będzie rosła. Gwarantują one długofalowo lepsze warunki do życia niż w tradycyjnym budownictwie. Łatwiej będzie je sprzedać i wynająć. Inwestując w projekty certyfikowane, zwiększamy szansę na satysfakcjonujący zwrot z lokaty kapitału.

### Przewiduje się, że branża budowlana osiągnie zerową emisję dwutlenku węgla do 2050 r.

#### Dlaczego budownictwo zrównoważone nie jest w Polsce standardem? Czy mógłby Pan wskazać główne przeszkody w jego wdrożeniu?

Polska jest jednym z nielicznych krajów, które nie mają żadnych systemów motywacji dla tych, którzy chcą wykorzystywać rozwiązania zrównoważonego budownictwa.

Bardzo rzadko ślad węglowy jest w ogóle mierzony. Dotyczy to tylko projektów certyfikowanych. Dla porównania, w Holandii obowiązują przepisy, zgodnie z którymi komponent cyrkularny dla nowej inwestycji musi wynosić co najmniej 30 proc.

W Polsce mamy też lukę mieszkaniową. Problem ten dotyka zwłaszcza młodych ludzi, dla których najważniejszym, a często jedynym parametrem zakupowym jest cena. Z reguły finansują oni swoje zakupy z kredytów hipotecznych. Tymczasem banki nie preferują i nie dywersyfikują kosztu kredytu ze względu na rozwiązania ekologiczne. Istnieje szansa, że zmieni to obowiązek raportowania ESG. ▶



Mam nadzieję, że unijne regulacje w zakresie taksonomii, będą wspierać firmy w zrównoważonych działaniach na rzecz środowiska i klimatu.

### Jakie przewiduje Pan zmiany i nowości w najbliższej przyszłości w kontekście zrównoważonego budownictwa w Polsce?

Z pewnością możemy spodziewać się dalszego rozwoju automatyki domowej. Postęp technologiczny będzie też sprzyjał produkcji materiałów z mniejszym śladem węglowym i rozwojowi energii odnawialnej. Myślę, że nie tylko domy będą musiały być efektywniejsze, ale też cała produkcja budowlana.

Mam nadzieję, że branża zacznie mądrzej czerpać z przyrody, np. przez szklane systemy fasadowe, wytwarzające energię. Tego typu rozwiązania już pojawiają się na polskim rynku.

Przełomowe może być wprowadzenie certyfikatu „Zielony Dom”, którego twórcą jest PLGBC (Polskie Stowarzyszenie Budownictwa Ekologicznego). Jest on w fazie pilotażu



i stanowi polski odpowiednik międzynarodowych ocen wielokryterialnych.

„Zielony dom” jest poświęcony wyłącznie budownictwu mieszkaniowemu. PLGBC dąży do szerokiej współpracy z instytucjami finansującymi, chcąc nakłonić je do udzielania preferencyjnych kredytów dla certyfikowanych budynków. W tej chwili na taki krok zdecydowały się tylko niszowe banki. Uważamy, że moment, kiedy na współpracę zdecydują się popularne instytucje, będzie zwrotem akcji w zrównoważonym budownictwie mieszkaniowym w Polsce.

### Koncerny motoryzacyjne w ciągu ostatnich kilku lat znacznie zwiększyły nacisk na kwestie ekologiczne, odpowiadając na oczekiwania klientów coraz bardziej świadomych globalnych zagrożeń klimatycznych. Jak Pan uważa, czy branżę deweloperską w Polsce również czeka taka zmiana?

Zdecydowanie tak. Spędzamy około 90 proc. naszego życia w budynkach. Dlatego odgrywają one niezwykle ważną rolę w zapewnieniu dobrej kondycji i zdrowia. Ignorując wpływ mieszkania na nasze życie, narażamy się nie tylko na dyskomfort i złe samopoczucie, ale też wysokie koszty eksploatacyjne. Produkt nowoczesny, zgodny z najwyższymi standardami zawsze będzie najbardziej rentowny, zwłaszcza biorąc pod uwagę długi cykl życia lokalu mieszkalnego.

Jednak przed nami jeszcze wiele do zrobienia – dużym wyzwaniem dla deweloperów jest rola edukatora. Należy budować świadomość wśród klientów jak istotne są rozwiązania ekologiczne w budownictwie i dlaczego warto za nie więcej zapłacić, by móc czerpać korzyści z tych rozwiązań w przyszłości. ■







ATRIUM  
OLIVA

## TWOJE WŁASNE UZDROWISKO

### CZY JEST COŚ CENNIJSZEGO NIŻ ZDROWIE?

Zadbaj o swój dobrostan i zamieszkaż w Atrium Oliva. Kameralna inwestycja położona jest w Gdańsku przy Trójmiejskim Parku Krajobrazowym. Tutejsze wskaźniki jakości powietrza i natężenia hałasu należą do najlepszych w Trójmieście. Dla osób wrażliwych na hałasy i alergików zastosowano dodatkowe zabezpieczenia, drzwi i okna o podwyższonym współczynniku akustycznym oraz nawiewniki z filtrami anty-smogowymi i antyalergicznymi.

Atrium Oliva skąpane jest w zieleni, na terenie inwestycji zasadzono ponad 16 tysięcy roślin, które będą koić zmysły przez cały rok. ALLCON przygotował dla mieszkańców także przestrzeń wspólnej integracji: salę klubową, fitness oraz saunę infrared, która dzięki podczerwieni działa na regenerację mięśni głębokich. Zwieńczeniem prozdrowotnych rozwiązań jest tężnia solankowa z mikroklimatem, który działa na regenerację układu oddechowego.

Doradca ds. Sprzedaży  
T: +48 605 053 198

ALLCON





**JAK ROZPOZNAĆ  
PROFESJONALNEGO  
POŚREDNIKA  
NIERUCHOMOŚCI?**



Poszukując specjalistów z różnych dziedzin, często pytamy rodzinę i znajomych o ich doświadczenia i rekomendacje. Ufamy ich opiniom, bowiem kontakty z polecenia uważamy za najbardziej wiarygodne i rzetelne. Gdy podejmujemy decyzję o sprzedaży, zakupie czy najmie nieruchomości, rozważamy, czy zrobić to samodzielnie, czy poszukać odpowiedniego pośrednika w obrocie nieruchomościami, który pomoże nam przejść przez kolejne etapy prowadzące do zawarcia bezpiecznej transakcji, a być może za naszą zgodą pokona te etapy samodzielnie, a nam pozostanie tylko podpisanie korzystnego kontraktu. Czym uzasadnione jest wybieranie profesjonalnej pomocy podczas transakcji na rynku nieruchomości?



## RENATA PIECHUTKO

Prezydent Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości

Odpowiednio wyedukowany, przygotowany do świadczenia usług w branży pośrednik nieruchomości potrafi pewnie poruszać się na rynku nieruchomości, pośród wielu jego zawiłości i nieprzewidywanych sytuacji.

Posiada również umiejętność przygotowania nieruchomości do sprzedaży lub najmu, potrafi dokładnie porównać dostępne oferty i orientuje się w aktualnych cenach. Dla wielu osób pozyskujących lub zbywających nieruchomość jest to zazwyczaj jedna z nielicznych takich transakcji w życiu, a czasem nawet jedyna. Dlatego warto skorzystać z fachowej wiedzy pośrednika, aby mieć profesjonalne wsparcie, uniknąć niejednokrotnie nieoczekiwanych kłopotów i ze spokojem podejść do transakcji.



Renata Piechutko,  
Prezydent Polskiej Federacji  
Rynku Nieruchomości

pośredników nie jest aż tak wielka, jak mogłoby się wydawać, w porównaniu z potencjalnymi kosztami związanymi z problemami wynikającymi z wadliwej transakcji. Dlatego opłaca się uiścić ustalony procent i cieszyć się spokojem, mając pewność, że wszystko jest odpowiednio przygotowane, dokumentacja jest poprawna i sprawy formalne są załatwione.

Decydując się na współpracę z doświadczonym i kompetentnym pośrednikiem, można **efektywnie zaoszczędzić czas**, który w przypadku samodzielnego poszukiwania nieruchomości często marnuje się na przeszukiwanie licznych ofert. Agent, korzystając z bazy klientów, szerokiej sieci kontaktów i współpracy z innymi pośrednikami, szybciej też znajdzie potencjalnych nabywców lub najemców dla konkretnej nieruchomości. Uwolni od różnych

obowiązków związanych ze sprzedażą, kupnem czy najmem nieruchomości. Pomoże w **załatwieniu spraw urzędowych**, kredytowych, przy sporządzeniu protokołu zdawczo-odbiorczego i przepisaniu umów u dostawców mediów.

Pośrednik musi być osobą zaufaną, zwłaszcza, gdy chodzi o transakcję o znaczącej wartości, często stanowiącej dorobek życia. ▶

## KORZYŚCI ZE WSPÓŁPRACY Z PROFESJONALNYM POŚREDNIKIEM NIERUCHOMOŚCI

Profesjonalne doradztwo pośrednika pozwala uniknąć wielu pomyłek i pułapek podczas przechodzenia przez kolejne etapy przebiegu obrotu nieruchomościami. Wartość wynagrodzenia

Obrot nieruchomości wymaga doświadczenia, znajomości rynku i rozległej wiedzy.

Profesjonalny pośrednik korzysta w swojej pracy z interdyscyplinarnej wiedzy, znajomości przepisów związanych z obrotem nieruchomościami, planem zagospodarowania przestrzennego, różnych dziedzin prawa, podatków, finansów i innych. Zobowiązany jest do sprawdzenia stanu prawnego nieruchomości.

Zdarza się, że właściciel nieruchomości nie zdaje sobie sprawy ze złożoności sytuacji prawnej swojego majątku. Jeśli trzeba będzie sprawę wyjaśnić, to po wspólnym uzgodnieniu działań i wynagrodzenia, pośrednik może w tym pomóc.

Poza tym pośrednik powinien mieć doskonałe rozeznanie w aktualnej sytuacji na rynku nieruchomości, wiedzę i doświadczenie zawodowe. Odpowiednie przygotowanie merytoryczne i nowe doświadczenia, które zdobywa każdego dnia swojej pracy, procentują później w dalszej jego aktywności zawodowej. Okres działalności pośrednika na rynku nieruchomości działa na jego korzyść – im dłuższy, tym większe doświadczenie, wiedza i kompetencje potrzebne do skutecznego działania. Wybierając pośrednika, możemy zwrócić uwagę na liczbę przepracowanych przez niego lat w branży, bo doświadczona osoba powinna poradzić sobie z każdym problemem, sama lub jeśli zajdzie potrzeba, z pomocą innych specjalistów. Oczywiście czas działalności na rynku nie powinien być główną zasadą, jaką powinniśmy się kierować. Młodzi pośrednicy często mają ogrom zapału i zaangażowania, wynikających z chęci zdobywania doświadczenia.

Dobrze jest również sprawdzić opinie na stronach internetowych lub w obecnie popularnych social mediach. Jeśli pośrednik działa na rynku niedługo, ale ma dobre opinie, warto wziąć pod uwagę współpracę z nim.

Przy wyborze pośrednika, zwracajmy baczną uwagę na staranność i rzetelność przygotowywanych przez niego ofert. Profesjonalista, korzystając z wiedzy i umiejętności marketingowych, może efektywnie świadczyć usługi pośrednictwa. W sposób skuteczny **zaprezentuje ofertę**, dodając atrakcyjne zdjęcia oraz opis, który wzbudza zainteresowanie, tym samym przyciągając potencjalnych klientów.

Warto, by pośrednik **dobrze znał lokalny rynek i jego spe-**

**cyfikę**, szczególnie jeśli chcemy sprzedać lub kupić nieruchomość w konkretnej okolicy. Przed wyborem pośrednika sprawdźmy, na ile zna on daną lokalizację i jakie ma doświadczenie w pracy na tym obszarze. Ale by się o tym przekonać, najlepiej spotkać się z nim osobiście i porozmawiać, by poznać nie tylko szczegóły współpracy, ale również jego osobowość i styl bycia.

**Z punktu widzenia klienta najważniejsza jest bezpieczna transakcja, ale by w ogóle do niej doszło, należy skrupulatnie ustalić warunki porozumienia.**

## BEZPIECZNA TRANSAKCJA GWARANCJĄ SATYSFAKCJI

Z punktu widzenia klienta najważniejsza jest bezpieczna transakcja, ale by w ogóle do niej doszło, należy skrupulatnie ustalić warunki porozumienia. Warto dowiedzieć się, jaki jest plan obsługi klienta oferowany przez pośrednika.

**Profesjonalny pośrednik będzie miał jasno określony schemat działania**, który pomoże klientowi w pełnym zrozumieniu etapów transakcji. Poinformuje, w jaki sposób i gdzie będzie prezentować ofertę, w jaki sposób będzie informować o postępach w działaniu, czy zamierza współpracować z innymi pośrednikami (to bardzo ważne, bo znacznie zwiększa szanse oferty na rynku), czy nieruchomość wymaga zastosowania dodatkowych usług dla lepszego jej wypromowania np. home staging, sprzątanie, odświeżenie itp.

**Pierwsze wrażenie jest bardzo ważne, a od relacji z pośrednikiem będzie w dużym stopniu zależała przyszła współpraca.**

Przed podjęciem decyzji warto spotkać się z kilkoma pośrednikami i wybrać spośród nich tego jednego, który budzi zaufanie, jest rzetelny i ma dobrą renomę wśród klientów.

Dlaczego nie polecam współpracy z kilkoma agentami? Decydując się na wielu pośredników, trudniej kontrolować ich działania, tworzy się chaos komunikacyjny i informacyjny.

Jeden solidny pośrednik skoncentrowany będzie w pełni na naszej nieruchomości czy naszych potrzebach mieszkaniowych. Wiedząc, że nie ma on konkurencji w tym zakresie i za swoją uczciwą pracę otrzyma ustalone wynagrodzenie, będzie mógł w pełni prezentować ofertę, np. bez ukrywania adresu nieruchomości czy rzeczywistych zdjęć, a takie praktyki są często stosowane przez pośredników, którzy podpisali umowy otwarte z klientami. ▶

## OBAWY PRZED WSPÓŁPRACĄ Z POŚREDNIKIEM

Klienci w Polsce najbardziej obawiają się współpracy z pośrednikami przede wszystkim ze względu na **konieczność zapłaty wynagrodzenia**. Większości wydaje się, że przygotowanie oferty i wystawienie jej w serwisie ogłoszeniowym to czynność łatwa i trywialna. Niestety osoba niezaznajomiona z branżą nieruchomości często nie posiada dostatecznej wiedzy i doświadczenia, dlatego jej ogłoszenie, nie wyróżniając się niczym szczególnym, szybko znika w tysiącach innych. W rezultacie traci ona czas i pieniądze, a ostatecznie i tak zwraca się do pośrednika o wsparcie.

Obawy klientów budzi również **umowa z klauzulą wyłączności**. Klienci zazwyczaj unikają jej, mylnie sądząc, że współpraca z jednym pośrednikiem ogranicza, a zaproszenie wielu zwiększa szanse na sprzedaż lub wynajem. To jednak błędne przekonanie, niejedynemu klientowi już się o tym przekonało.

## UMOWA, NA KTÓRĄ TRZEBA ZWRÓCIĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ

Po wyborze odpowiedniego pośrednika, kolejnym ważnym etapem jest podpisanie z nim umowy pośrednictwa w sprzedaży, kupnie, najmie – w zależności od indywidualnych potrzeb. Zawarty kontrakt jest podstawą współpracy z pośrednikiem, dlatego przed złożeniem podpisu trzeba upewnić się, że porozumienie jasno określa warunki współpracy, w tym wynagrodzenie, zakres usług i terminy. W sposób szczególny należy zadbać o zapisy w umowie, które później mogą stanowić podstawę do ewentualnych roszczeń w zakresie wykonanej usługi. Powinniśmy zwrócić również uwagę na czas trwania umowy i na sposób jej wypowiedzenia oraz na zapisy określające wysokość i termin płatności wynagrodzenia dla pośrednika, aby uniknąć potencjalnych nieporozumień. Wszystkie czynności, jakich oczekujemy w realizacji usługi pośrednictwa, powinny być zawarte w umowie, aby można je było później egzekwować.

Jeśli pośrednik ma reprezentować klienta w formalnościach urzędowych, instytucjach czy spółdzielniach, to zaleca się,

aby taki zapis znalazł się w umowie. Warto również rozważyć natychmiastowe udzielenie pełnomocnictwa w tym zakresie.

Nie należy zapominać o przepisach prawa dotyczących zawierania umów pośrednictwa w obrocie nieruchomościami i związanym z tym spoczywającym na pośredniku obowiązku dołączenia dodatkowych dokumentów, między innymi obowiązkowej kopii aktualnej polisy OC. Jej brak może stanowić podstawę do zerwania umowy. Niestety zdarza się, że nieprofesjonalni i niedoświadczeni pośrednicy nie tylko zapominają o załącznikach, ale nawet nie wiedzą o takim obowiązku.

Warto zadbać zatem o dokładne zapisy w umowach, bowiem mogą one stanowić ochronę przed kłopotami z nieuczciwymi pośrednikami. Takie porozumienia powinny być ustalane indywidualnie z każdym klientem, dlatego domagajmy się tego. W razie wątpliwości, warto skorzystać z porady prawnika przed podpisaniem umowy niż później, gdy stanie się ona wiążąca.

*Klienci w Polsce najbardziej obawiają się współpracy z pośrednikami przede wszystkim ze względu na konieczność zapłaty wynagrodzenia.*

## CECHY PROFESJONALNEGO POŚREDNIKA

Pośrednik powinien być komunikatywny. Bierze udział w negocjacjach stron transakcji, zatem jego umiejętności interpersonalne są bardzo istotne. Wiedza i doświadczenie nie wystarczą, liczy się zaangażowanie, sumienność, rzetelność, pracowitość, otwartość, szczerowość, empatia, uczciwość, etyka zawodowa i dążenie do realizacji celu, a co za tym idzie efektywność.

Zawód pośrednika w obrocie nieruchomościami to głównie budowanie relacji z klientami. Dlatego kluczowe jest nawiązanie pozytywnego kontaktu już od pierwszego spotkania i zdobycie wzajemnego zaufania. Od tego zależy dalsza współpraca na kolejnych etapach, która doprowadzi do transakcji pozbawionej ryzyka i w pełni usatysfakcjonuje klienta.

Doświadczonego pośrednika charakteryzuje nie tylko wiedza, ale również umiejętność wsłuchania się w potrzeby klienta i udzielenia mu rzetelnych porad, bez wywierania presji. Jego rolą jest wesprzeć i pomóc na każdym eta- ▶



pie współpracy, z pełnym zrozumieniem potrzeb i celów klienta dotyczących nieruchomości.

## JAK I GDZIE SZUKAĆ PROFESJONALNEGO POŚREDNIKA NIERUCHOMOŚCI?

Poszukując odpowiedniego pośrednika, zaczynamy od sprawdzenia podstawowych informacji dotyczących formalnego funkcjonowania na rynku danego pośrednika czy biura pośrednictwa. Zajrzyjmy do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej oraz Krajowego Rejestru Sądowego, aby upewnić się, czy firma aktywnie działa na rynku. Od biura i pośrednika koniecznie wyma-

gajmy informacji o aktualnej polisie OC.

Od 2014 r., gdy nastąpiła deregulacja zawodu pośrednika w Polsce, rynek zalewają liczne biura pośrednictwa nieruchomościami i samodzielni pośrednicy. Coraz trudniej podjąć decyzję o wyborze właściwego specjalisty. Pośrednicy nie są już zobowiązani do posiadania licencji, co wiąże się z brakiem wymogu posiadania odpowiedniej wiedzy i przygotowania do świadczenia usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Na polskim rynku nieruchomości funkcjonują organizacje branżowe, które zajmują się edukacją pośredników i ich ustawicznym kształceniem. Jedną z takich organizacji, najstarszą i największą w naszym kraju jest Polska Federacja Rynku Nieruchomości. ▶

*Wybór odpowiedniego pośrednika jest niezwykle istotny przy transakcjach związanych z nieruchomościami. Przed podjęciem decyzji warto przeanalizować kluczowe kwestie. Pierwszym krokiem jest zbadanie rynku nieruchomości w Twojej okolicy. Porozmawiaj z rodziną i znajomymi, którzy mieli do czynienia z procesem sprzedaży lub zakupu nieruchomości. Dowiedz się, które firmy lub agenci cieszą się dobrą reputacją i są aktywni w obszarze, który Cię interesuje.*

*Po wytypowaniu potencjalnego agenta, umów się na bezpośrednie spotkanie. Rozmowa telefoniczna może nie wystarczyć. Podczas spotkania zwróć uwagę na doświadczenie. Staż pracy może świadczyć o wiedzy i umiejętnościach w branży. Potwierdzeniem tego będą referencje od klientów.*

*Upewnij się, że pośrednik ma dogłębną znajomość lokalnego rynku nieruchomości. To wpływa na ustalenie odpowiedniej wartości nieruchomości, znalezienie interesujących ofert i okazji oraz dostosowanie strategii marketingowej. Zapytaj o narzędzia promocyjne, z których agent korzysta na co dzień. Kolejnym elementem jest sposób komunikacji. Pośrednik powinien uwzględniać Twoje preferencje i potrzeby, jest to kluczowe w procesie wyszukiwania nieruchomości, które spełniają Twoje oczekiwania.*

*Sprawdź także licencje i certyfikaty, które agent otrzymał w trakcie swojej kariery, potwierdź to jego legalność i profesjonalizm. Pamiętaj, żeby wybrać pośrednika, któremu ufasz i z którym czujesz się komfortowo.*



**Grzegorz Wysok,**  
Senior Real Estate Advisor  
Partners International Sp. z o. o.



PFRN przygotowuje przyszłych pośredników do wykonywania usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami poprzez kursy, po których przeprowadzane są egzaminy, a po osiągnięciu pozytywnego wyniku nadawane są licencje PFRN. Licencje PFRN jako jedyne w kraju nie są aktywne na stałe, ale są odnawialne w wyniku ustawicznego kształcenia pośredników i aktualizacji wiedzy.

Pośrednicy w obrocie nieruchomościami posiadający licencje i zrzeczeni w PFRN nieustannie zgłębiają swoją wiedzę, korzystając z literatury branżowej, uczestnicząc w licznych szkoleniach i warsztatach, a także śledząc na bieżąco zmieniające się przepisy. Wiedza, jaką się posługują jest interdyscyplinarna, dotyczy zagadnień z zakresu prawa, kodeksu cywilnego, ustawy o gospodarce nieruchomościami, ustawy o planowaniu przestrzennym, prawa budowlanego, finansów, podatków i wielu innych składających się na rzetelny warsztat pracy pośrednika.

Współczesny profesjonalny pośrednik musi wykazać się nie tylko dogłębną wiedzą i doświadczeniem, ale elokwencją i wysoką kulturą osobistą, bo tylko taki sprawdzi się na rynku wśród coraz bardziej wymagających

klientów. Czasem klient korzysta z usług pośrednika w wyniku zmian swojej sytuacji osobistej, finansowej, rodzinnej, zdrowotnej, licząc na wyrozumiałość, cierpliwość i dyskrecję, obdarzając go zaufaniem.

## REJESTR POŚREDNIKÓW I ZARZĄDCÓW NIERUCHOMOŚCI POMAGA ZNALEZĆ ODPOWIEDNIEGO POŚREDNIKA

Co bardzo ważne dla klientów, Polska Federacja Rynku Nieruchomości prowadzi Centralny Rejestr Pośredników i Zarządców Nieruchomości funkcjonujący w wirtualnej przestrzeni pod adresem [www.rejestr.pfrn.pl/posrednicy](http://www.rejestr.pfrn.pl/posrednicy), w którym można znaleźć profesjonalnych pośredników z aktualną licencją na terenie całej Polski.

Warto przeznaczyć na to czas, ponieważ wybór właściwej osoby może mieć istotny wpływ na przebieg i pomyślność transakcji. Rozważmy konsultację z kilkoma różnymi pośrednikami przed podjęciem ostatecznej decyzji, aby znaleźć tego, który najlepiej spełni nasze oczekiwania. ■

*Pierwsze  
wrażenie jest  
bardzo ważne,  
a od relacji z  
pośrednikiem  
będzie w dużym  
stopniu zależała  
przyszła  
współpraca.*

## SAPER® NIERUCHOMOŚCI, CZYLI NOWY ZAWÓD NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

To nowy zawód, który stopniowo i systematycznie wprowadzam na polski rynek nieruchomości. Moje doświadczenia i opinie innych specjalistów jednoznacznie wskazują, że mimo istnienia wielu profesjonalistów w branży nieruchomości, wciąż brakuje ekspertów zdolnych do kompleksowego obsłużenia klienta, zwłaszcza gdy planuje on zakup lub sprzedaż nieruchomości inwestycyjnej (np. na wynajem czy flipa).

Klient powinien otrzymać nie tylko obsługę sprzedażową transakcji, lecz również projekt swojego przyszłego mieszkania oraz wsparcie wykwalifikowanej osoby, która pokieruje całym procesem i będzie nadzorować remont mieszkania. W codziennej pracy zauważyłam, że brakuje specjalistów, którzy rozumieją perspektywę inwestora, jego wątpliwości, problemy i cele, dlatego stworzyłam autorską technikę SAPER®.

## TECHNIKA SAPER®: KLUCZ DO SUKCESU INWESTYCYJNO-REMONTOWEGO

SAPER® nieruchomości to akronim, który kryje w sobie kluczowe elementy mojej techniki: S jak strategia, A jak adaptacja, P jak prezentacja, E jak efekt „wow” oraz R jak rezultat. Dzięki konsekwentnemu jej stosowaniu, nieruchomości zyskują na wartości. Moja metoda łączy umiejętności z czterech obszarów zawodowych:

- architekta wnętrz – odpowiedzialnego za aranżację wnętrz i nadzór nad remontami;
- homestagera – zajmującego się estetyką, designem i marketingiem nieruchomości;
- pośrednika nieruchomości – specjalizującego się w sprzedaży i wynajmie nieruchomości;

- zarządcy najmu – kompleksowo dbającego o mieszkania na wynajem.

Działając w ten sposób, oferujesz klientowi wszechstronne umiejętności i szeroki zakres działań, co nie tylko oszczędza jego czas i pieniądze, ale również eliminuje stres związany z remontem. Zastosowanie techniki SAPER® minimalizuje ryzyko przeinwestowania, a klient nie musi martwić się o wybór kolorów tapety czy komunikację z wykonawcami. Taka kompleksowa obsługa potrafi podnieść wartość nieruchomości nawet o 300 proc.!

Chętnie dzielę się swoją wiedzą, dlatego jestem autorką i współautorką kilku publikacji, w których pokazuję, jak podnosić wartość nieruchomości, korzystając z moich sprawdzonych technik.

## REMONTOWEJ PEWNOŚCI SIEBIE MOŻNA SIĘ NAUCZYĆ

Moja życiowa misja to wspieranie kobiet w ich aktywności zawodowej, budowanie ich pewności siebie, stawianie na ich samodzielność i niezależność. Dlatego odkąd pamiętam, angażuję się społecznie w inicjatywy skierowane do kobiet i mające na celu rozwinięcie ich potencjału. Naturalną konsekwencją było stworzenie kursu o remontach skierowanego do kobiet, odpowiadającego na powszechne bolączki i tłumaczącego krok po kroku, jak przejść cały ten proces suchą nogą i ze świetnymi efektami. Mój Kurs Remontowy – jasno, prosto i rzeczowo pokazuje kobietom, że mogą być pewne siebie, zdecydowane i kompetentne w działaniu, niezależnie od tego, czy z natury są spokojne i wyważone, czy energiczne i dominujące. Z wyzwaniem remontu i koordynowania pracy wykonawców poradzi sobie kobieta o każdym typie osobowości, jeżeli tylko zacznie być pewna swoich działań. A taką pewność zyskuje

wraz z odpowiednią wiedzą i praktyką. Posiadając przekonanie co do słuszności swoich racji, komunikacja z wykonawcami stanie się efektywna i bezstresowa, umożliwiając profesjonalne kierowanie procesem remontowym i osiąganie zamierzonych rezultatów.

Oczywiście, warto podkreślić, że obawy związane z całym procesem remontowym nie są uzależnione od płci. Zarówno kobiety, jak i mężczyźni mogą czuć niepokój i niepewność, stając przed koniecznością zaplanowania i koordynowania prac wykonawczych. Lęki te wynikają często z braku doświadczenia, niepewności co do procesu oraz możliwych problemów związanych z kosztami, niekompetentnymi wykonawcami czy podejmowaniem decyzji. Każda osoba, niezależnie od tego, czy jest kobietą czy mężczyzną, może skutecznie pokierować procesem remontowym, mając odpowiednią wiedzę i wsparcie.

## KOBIETA JAKO PRECYZYJNA, SKUTECZNA I UZNANA PROFESJONALISTKA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Jako osoba, która od 12 lat skutecznie sprzedaje, remontuje, odświeża i stylizuje nieruchomości na potrzeby wynajmu i sprzedaży, wiem, że my, kobiety, mamy w tej branży wiele do zaoferowania. Tworząc mój Kurs Remontowy, chciałam przekazać nie tylko kwestie techniczne i logistyczne, ale i pomóc w budowaniu kobiecej pewności siebie oraz dać odbiorczyniom narzędzia, które pozwolą im przezwyciężyć lęki, zniwelować stres i uwierzyć w swoje możliwości. Jestem kobietą, która świadomie wykorzystuje swój potencjał, umiejętności i sprawdzone strategie, by realizować remonty z zadowoleniem klientów.

Podkreślam, że kobiety przeprowadzające remonty stanowią inspirującą grupę, zdolną skutecznie łączyć estetykę z funkcjonalnością. Ich zaangażowanie w proces budowlany kształtuje nowe standardy, podkreślając, że kompetencje nie mają płci. Kobiety mogą być kreatywne i pewne siebie, i mogą udowodnić, że remontowanie to nie tylko męska domena. Wniesienie kobiecego spojrzenia do tej dziedziny przyczynia się do różnorodności i nowoczesności projektów, czyniąc remonty bardziej personalnymi i zindywidualizowanymi.

### MARTYNA SZCZAWIŃSKA

Homestagerka, SAPER® nieruchomości i szkoleniowiec, która prowadzi m.in. warsztaty z home stagingu dla biur nieruchomości. Dyrektorka ds. współpracy z partnerami w EAHSP Polska, Członek Honorowy Stowarzyszenia Mieszkanicznik. Autorka książki „Home Staging jak zwiększyć wartość nieruchomości (...)” oraz współautorka kilku książek z branży nieruchomości.

Propagatorka niezależności finansowej. Inwestorka na rynku nieruchomości. Zdobywczyni tytułu Home Stagera Roku 2020 i 2022 w konkursie Mieszkanicznik Roku.

Twórczyni autorskiej Techniki SAPER® zwiększającej wartość każdego lokalu do sprzedaży lub wynajmu.

[WWW.MARTYNASZCZAWINSKA.PL](http://WWW.MARTYNASZCZAWINSKA.PL)







wywiad

**Szymon Kopeć**

Właściciel KONCEPT Nieruchomości

# INWESTOWANIE W MIESZKANIA NA WYNAJEM W POLSCE

Zanurzamy się w tajniki inwestowania w mieszkania na wynajem. Szymon Kopeć, właściciel biura KONCEPT Nieruchomości opowiada, co przyciąga inwestorów, zgłębiając ich motywacje, cele i cechy charakterystyczne dla tego segmentu rynku. Odkrywa, w jakie nieruchomości najlepiej inwestować, by maksymalizować zwroty oraz jakich błędów unikać, zwłaszcza będąc nowicjuszem. Podpowiada także, na co trzeba uważać i kiedy może dojść do utraty zysków oraz jak koszt usługi profesjonalnego zarządzania mieszkaniami na wynajem wpływa na rentowność inwestycji.

## Z SZYMONEM KOPCIEM KONCEPT Nieruchomości

rozmawia Paulina Gajewicz

Z badania „Wskaźnik gotowości inwestycyjnej Polaków” przeprowadzonego dla Grupy Assay w 2022 r. wynika, że 50 proc. Polaków, którzy posiadają oszczędności, w ogóle ich nie inwestuje. Z kolei wśród tych, którzy lokują i pomnażają swój majątek, aż 58 proc. uważa, że nieruchomości są najkorzystniejszą formą inwestycji [1]. Z komunikatu z badań CBOS „Polacy o inflacji” z maja 2023 r. wynika, że mimo wzrastających cen niektórych produktów i usług w pierwszym półroczu tego roku 83 proc. Polaków nie zainwestowało swoich oszczędności, aby nie straciły na wartości [2].

Polacy często nie zdają sobie sprawy z kluczowej roli oszczędzania, a także niestety brakuje im wiedzy na temat różnorodnych opcji inwestycyjnych. To powoduje, że posiadając zgromadzone środki, wybierają tradycyjne formy i trzymają je w gotówce w domu, na koncie bankowym czy lokacie, zamiast aktywnie inwestować.

**Paulina Gajewicz: Panie Szymonie, co sprawia, że mimo ogólnie słabej wiedzy Polaków na temat pomnażania oszczędności, rośnie popularność inwestowania w mieszkania na wynajem?**

**Szymon Kopeć:** Istnieje kilka istotnych czynników, które przyczyniają się do popularności inwestowania w mieszkania na wynajem w Polsce. Po pierwsze, warto zwrócić uwagę na

poziom ryzyka. Utrata nieruchomości z dnia na dzień jest dość rzadko spotykana. Większe niebezpieczeństwo istnieje natomiast w przypadku inwestowania w różne instrumenty na rynku finansowym. Nieruchomość stanowi majątek namacalny i widoczny, a to niewątpliwie wzmacnia zaufanie inwestorów.

Po drugie, znaczącą rolę odgrywa aspekt intuicyjny. Wiele osób, zarówno my sami, jak i nasi znajomi, miało do czynienia z wynajmowaniem mieszkań, co sprawia, że inwestycja ta wydaje się być na pierwszy rzut oka łatwa i zrozumiała.

Po trzecie, warto podkreślić długoterminowy wzrost wartości nieruchomości. Choć zdarzają się korekty, ogólny trend jest wzrostowy, co stanowi skuteczną ochronę przed inflacją. W przeciwieństwie do wartości złota, która też może rosnąć, nieruchomości generuje stały, comiesięczny zwrot z inwestycji.

Dodatkowo, istotnym atutem jest możliwość użycia dźwigni finansowej poprzez zakup nieruchomości na kredyt hipoteczny, będący jednym z tańszych kredytów. Należy również pamiętać o korzystnym opodatkowaniu wynajmu oraz szeregu innych przywilejów, takich jak zwolnienie z podatku dochodowego przy sprzedaży nieruchomości po pięciu latach od momentu jej zakupu. ▶





### Kim jest inwestor w mieszkania na wynajem?

Możemy wyróżnić trzy grupy inwestorów. W pierwszej znajdują się osoby, które bez wcześniejszych planów inwestycyjnych, weszły w posiadanie dodatkowego mieszkania, np. otrzymując je w spadku, przeprowadzając się do innego miasta lub do większego metrażu.

Druga grupa to ludzie, którzy chcą efektywnie spożytkować zgromadzone oszczędności, mając na uwadze długoterminowe cele, na przykład emeryturę. Takie osoby zazwyczaj posiadają jedno do dwóch dodatkowych mieszkań, które pełnią funkcję dodatkowego źródła przychodu i stanowią korzyść dla ich comiesięcznego budżetu.

Trzecią reprezentują profesjonalni inwestorzy, posiadający zróżnicowany portfel nieruchomości, obejmujący od kilku do nawet kilkudziesięciu mieszkań.

### W jakie nieruchomości najlepiej inwestować?

Wybór odpowiednich nieruchomości do inwestycji zależy od indywidualnych potrzeb inwestora, dostępności czasu przeznaczanego na zarządzanie wynajmem, a także poziomu wiedzy i doświadczenia. Istnieje wiele modeli inwestycyjnych różniących się rentownością, pracochłonnością i poziomem ryzyka. W celu ułatwienia porównań, możemy skoncentrować się na wartościach, pomijając te zmienne.

W przypadku mieszkań na wynajem, minimalna rentowność wynosi 3 do 6 proc. rocznie w przypadku długoterminowego wynajmu całego mieszkania. Wraz ze zmianą modelu, rentowność stopniowo wzrasta – od kawalerek, wynajmu na pokoje i najmu krótkoterminowego (Booking, Airbnb), dochodząc do nawet kilkunastu procent w przypadku kwater pracowniczych. Oczywiście to dane uogólnione, a w szczególnych przypadkach rezultaty mogą się znacznie różnić.

Warto zauważyć, że coraz więcej inwestorów nie kieruje się jedynie maksymalną rentownością. Dla wielu z nich priorytetem jest aspekt bezpieczeństwa inwestycji, zabezpieczenie kapitału oraz przede wszystkim pasywność. Wiele osób unika zaangażowania w problemy związane z zarządzaniem wynajmem mieszkań, woląc spędzać swój czas w inny sposób niż naprawianie usterek czy rozwiązywanie kwestii podatkowych i umów z najemcami.

Należy zaznaczyć, że mówimy tylko o dochodach z najmu, nie uwzględniając zmiany wartości nieruchomości w czasie.

### Co zrobić, żeby zwiększyć rentowność inwestycji w mieszkanie na wynajem?

Już na etapie zakupu istotne jest stworzenie strategii, określenie grupy docelowej wynajmu i zastanowienie się nad modelem oraz przeznaczeniem nieruchomości. Rodziny z dziećmi oczekują innej przestrzeni i lokalizacji niż studenci z pobliskich uczelni. Lokalizacja w ogóle jest kluczowym czynnikiem wpływającym na potencjał wzrostu wartości nieruchomości. Atrakcyjnych gruntów pod zabudowę mieszkaniową w miastach ubywa.

Przykładowo, jeżeli planujemy wynajmować mieszkanie na pokoje, ważniejsze mogą być układ i funkcja niż sama powierzchnia. W branży nieruchomości mówi się, że kupuje się metry kwadratowe, a wynajmuje pokoje. Za trzypokojowe mieszkanie, niezależnie od tego, czy ma 50 czy 60 m kw., otrzymamy bardzo podobny dochód, gdyż najemcy płacą za pokój. Natomiast kwota zakupu mieszkania 60 m kw. może być o 20 proc. wyższa. W kontekście obecnych cen nieruchomości w największych miastach, różnica finansowa może wynieść od kilkudziesięciu do ponad stu tysięcy złotych. Czasem oplać się kupić mniejsze mieszkanie o lepszym rozkładzie, oszczędzając na zbędnych metrach, co w rezultacie przyniesie zbliżony dochód z wynajmu.

Analizując rynek należy pamiętać o konkurencji. Podaż mieszkań rośnie w każdym modelu wynajmu. O ile rywalizacja o najemcę z innymi małymi inwestorami to ▶



naturalna sytuacja, o tyle zakup mieszkania obok osiedla, na którym właśnie fundusz nabył kilkaset lokali do wynajmu, może stwarzać poważne wyzwania.

Po wybraniu modelu i nieruchomości, pozostaje kwestia przygotowania i wyposażenia mieszkania. Często inwestorzy wyposażają mieszkanie albo zbyt skromnie, zaniżając jego atrakcyjność, albo zbyt bogato, inwestując więcej niż jest to konieczne, co nie zawsze przekłada się na zyski z wynajmu, zwłaszcza w kontekście grupy docelowej.

Najczęstszym błędem jest przywiązanie do własnych preferencji estetycznych. Kupowanie i aranżowanie przestrzeni według własnych gustów może ograniczać potencjał dochodowy na rynku.

Kolejny aspekt, to aranżacja wnętrza. Ważne są również profesjonalnie wykonane zdjęcia i prezentacja mieszkania z jak najlepszej strony, eksponowanie jego atutów. W obliczu wzrostu konkurencji na rynku wynajmu, istotne jest, aby oferta była atrakcyjna.

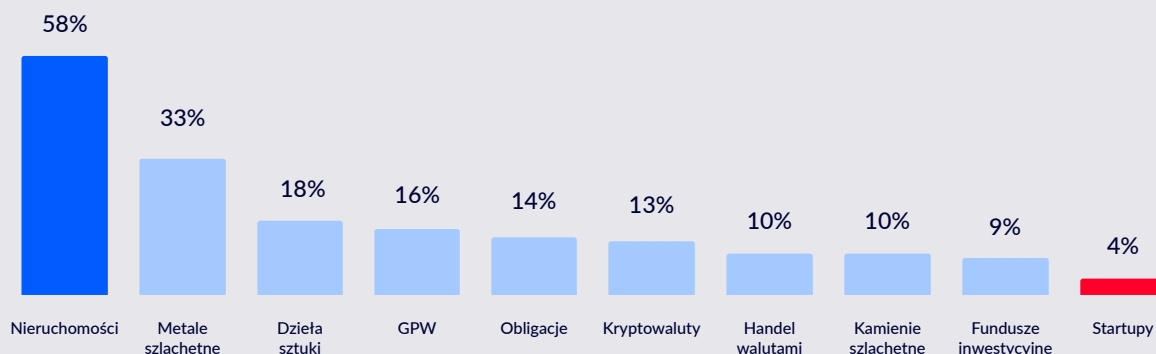
## Kupowanie i aranżowanie przestrzeni według własnych gustów może ograniczać potencjał dochodowy na rynku.

Profesjonalne sesje fotograficzne czy też wirtualne spacer w ofertach nieruchomości są dziś niemal standardem, dlatego ważne, aby nie pozostawać w tyle za tym trendem.

### Ostatecznie jednak klient i tak zobaczy mieszkanie na żywo.

Statystyki wyraźnie wskazują, że w 80 proc. przypadków, zwłaszcza przy ofertach na wynajem, decyzje podejmowane są na podstawie zdjęć, bez zagłębiania się w opis oferty. Codziennie mam do czynienia z klientami, którzy zainteresowani naszymi ofertami dzwonią, pytając o rzeczy, które były jasno opisane w treści ogłoszenia. Warto podkreślić, że pierwsze zdjęcie jest najważniejsze. Jeśli nie jest atrakcyjne, klienci często nie przeglądają już kolejnych, co prowadzi do utraty potencjalnego kontaktu. Dzięki dobrze przygotowanej ofercie możemy uzyskać sporo wyższą kwotę za wynajem, czasami jest to kilkanaście a na nawet kilkadziesiąt procent. W dodatku atrakcyjnie przygotowana oferta skraca czas poszukiwania najemcy, co znowu przekłada się na wyższe dochody w skali roku.

## Jakie są najkorzystniejsze formy inwestowania wg Polaków?



Źródło: Assay Index, Wskaźnik gotowości inwestycyjnej Polaków 2022, Warszawa 2022

Ważny jest również okres, w którym poszukujemy najemcy. Największy popyt na wynajem długoterminowy jest w sierpniu i wrześniu. Dlatego warto zadbać, żeby nasze umowy kończyły się w tych miesiącach.

Wynajmowanie mieszkań to inwestycja długoterminowa. Czas, jaki poświęcimy na jej odpowiednie przygotowanie zwróci nam się wielokrotnie. Dzięki dobrej strategii i optymalizacji naszej oferty osiągniemy zwrot z inwestycji o kilka procent wyższy. Mieszkania za 500 000 zł, to w skali roku dodatkowe kilkanaście tysięcy dochodu.

**Na co jeszcze warto zwrócić uwagę? Jakie błędy najczęściej popełniają inwestorzy?**

Istotne jest także właściwe zarządzanie najmem i dopilnowanie kwestii umowy. Wielu niedoświadczonych, działających samodzielnie inwestorów, przy zawieraniu porozumienia z najemcą korzysta z gotowych szablonów umów, a to błąd. Ale co jeszcze gorsze – wielu nie zawiera umów pisemnych w ogóle. Choć takie aspekty jak nadzór nad najemcami, regularne monitorowanie dokonywanych przez nich płatności i reagowanie w przypadku opóźnień są kluczowe, to nadal stwarzają inwestorom problem. Należy pamiętać o pobieraniu kaucji, bieżącym rozliczaniu i weryfikowaniu awarii.

**Na co się naraża się inwestor, który nie dopilnuje umowy lub niewłaściwie ją skonstruuje?**

**Coraz więcej inwestorów nie kieruje się jedynie maksymalną rentownością. Dla wielu z nich priorytetem jest aspekt bezpieczeństwa inwestycji, zabezpieczenie kapitału oraz przede wszystkim pasywność.**

Najtrudniejszą sytuacją jest bezradność wobec lokatora nieprzestrzegającego postanowień umowy. W takich przypadkach kwestie finansowe schodzą na dalszy plan, a medialne doniesienia o takich sytuacjach świadczą o niedostatecznych regulacjach prawnych w tym zakresie.

Często właściciele zwracają się do nas z prośbą o pomoc w rozwiązaniu takiej trudnej sytuacji, ale już po fakcie. W ponad 90 proc. przypadków problemów można było uniknąć, gdyby umowa była starannie zredagowana, najemca właściwie zweryfikowany i gdyby zwrócono uwagę na wiele innych ważnych elementów, które profesjonalna agencja zarządzająca nieruchomością byłaby w stanie odpowiednio uwzględnić.

**Podkreśla Pan, że profesjonalna agencja posiada wiedzę, jak zabezpieczyć inwestora przed potencjalnymi problemami z najemcą. Czy oprócz kwestii formalnych, taka firma może służyć pomocą w innych aspektach inwestycji?**

Na samym początku powinna pomóc przede wszystkim w określeniu odpowiedniej strategii inwestycyjnej. Ustalenie jej jeszcze przed etapem zakupu jest kluczowe, bowiem umożliwi dobór optymalnej nieruchomości, by zmaksymalizować zwrot z inwestycji. Następnie realizacja wszystkich etapów, o których mówiłem w kontekście zwiększania rentowności inwestycji, czyli przygotowanie oferty, znalezienie najemcy, przygotowanie odpowiedniej umowy i późniejsze zarządzanie najmem.

**Czym różni się usługa zarządzania wynajmem od usługi pośrednictwa?**

W największym skrócie, praca pośrednika ogranicza się do doprowadzenia do umowy i przekazania mieszkania. Z kolei zarządca zajmuje się pełną obsługą wynajmu w trakcie trwania umowy.

**Biorąc pod uwagę mnogość rzeczy, którymi należy się zająć, trudno mówić o naprawę pasywnym dochodzie bez obsługi ze strony agencji?**

Zdecydowanie. To właśnie dlatego usługa ta cieszy się obecnie tak dużą popularnością na rynku. Oczywiście stopień zaangażowania zależy od przyjętego modelu najmu. W przypadku całych mieszkań czy kawalerek jest on zdecydowanie mniejszy ▶



niż w przypadku najmu krótkiego, czy kwater pracowniczych, ale nadal wymaga pewnej regularności i stałej kontroli dla zapewnienia płynności i bezpieczeństwa inwestycji.

### Na ile koszt usługi zarządzania wynajmem obniża rentowność inwestycji?

Możemy spojrzeć na to z innej perspektywy i zapytać, jaki koszt ponosi inwestor, poświęcając swój czas na samodzielne zarządzanie wynajmem; o ile korzystniejszą cenę za wynajem mógłby uzyskać, gdyby lepiej przygotował ofertę, skrócił czas, kiedy mieszkanie stoi puste czy jakich mógłby uniknąć potencjalnych strat finansowych związanych z nieodpowiednio przygotowaną umową. Oczywiście, możliwe jest samodzielne zarządzanie, ale nie zawsze jest uzasadnione ekonomicznie i opłacalne. W innym wypadku większość usług nie miałaby racji bytu.

Zakładając, że inwestor ma dużo czasu i chęci do samodzielnego zarządzania nieruchomością, i tak musi ponieść koszty związane z serwisami ogłoszeniowymi, fotografem, przygotowaniem umowy u prawnika czy dojazdami na prezentacje mieszkania. Firmy zajmujące się wynajmem profesjonalnie często oferują kompleksowe usługi w porównywalnej kwocie, jaką inwestor

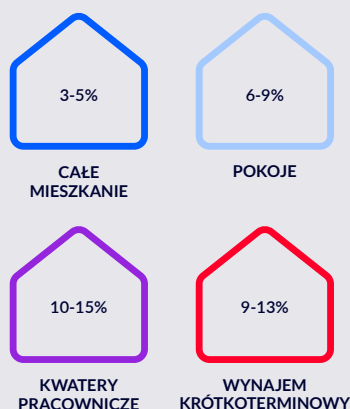
musiałby ponieść, organizując te usługi samodzielnie. Skala działalności firmy pozwala obniżyć jednostkowe koszty, co przekłada się na korzyść inwestora.

W przypadku wynajmu krótkoterminowego, obsługa dwóch czy trzech mieszkań to praca na co najmniej pół etatu – ustalanie strategii cenowej, analiza konkurencji, przygotowanie prestrzeni, pranie, sprzątanie i przyjmowanie gości. To zadanie wymagające znacznej ilości czasu, którego wielu inwestorów nie posiada.

Samodzielne zajmowanie się wynajmem bez odpowiedniej skali operacyjnej wiąże się z pewnymi ograniczeniami. Posiadając jedno czy dwa mieszkania, nie jesteśmy w stanie obsłużyć klienta biznesowego, który potrzebuje wynająć kilkanaście czy kilkadziesiąt mieszkań w danej lokalizacji. Firmy, które dysponują mieszkaniami swoich klientów, mogą zaoferować takie rozwiązanie. Proces wprowadzania nowego kontrahenta do systemu oraz procesowanie dokumentów w korporacjach są czasochłonne, dlatego duże firmy wolą współpracować z profesjonalnymi agencjami, z którymi mają już wypracowany tryb współpracy. Dodam jeszcze, że taki klient biznesowy jest jednym z najbardziej pożądanym, ponieważ zwiększa bezpieczeństwo wynajmu. ▶

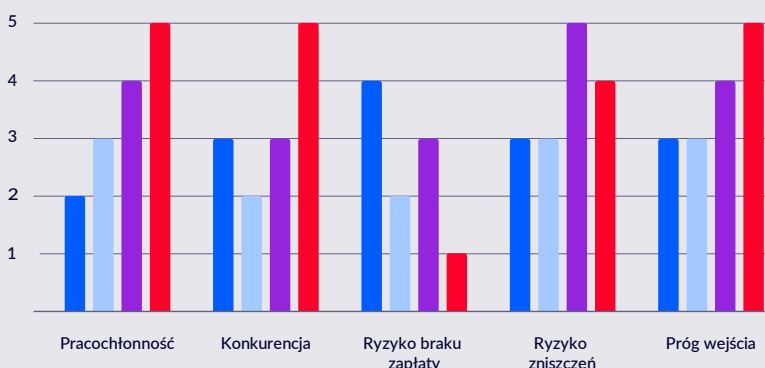
## Porównanie modeli wynajmu

Rentowność:



POZOSTAŁE ZMIENNE

1-5 skala dla oceny, gdzie 1 to min, a 5 to max



Źródło: na podstawie badań własnych KONCEPT Nieruchomości



W rezultacie nawet z uwzględnieniem kosztów usługi, inwestor może osiągnąć lepsze wyniki niż w przypadku samodzielnego zarządzania. Zyskuje nie tylko czas, ale również wyższe dochody.

Wysokość wynagrodzenia firmy zarządzającej najczęściej uzależniona jest od wyników, dlatego w jej interesie jest optymalizacja wynajmu i osiąganie możliwie najwyższych dochodów dla inwestora.

### Na co należy zwrócić uwagę przy wyborze firmy zarządzającej najmem?

Obecnie powstaje wiele firm oferujących obsługę mieszkań pod wynajem, jednak specyfika wynajmu i związane z nim kwestie prawne, podatkowe i organizacyjne wymagają doświadczenia i specjalistycznej wiedzy. Niektóre z nich skupiają się głównie na administracyjnych aspektach niż organizacji całego przedsięwzięcia. Uwagę kierują na to, co się dzieje, gdy mieszkanie już zostanie wynajęte. Natomiast największy wpływ na wskaźnik rentowności mają szybkość wynajmu oraz wysokość uzyskanego czynszu.

Przy wyborze firmy zarządzającej nie należy traktować jako kluczowego czynnika możliwie najniższej stawki za obsługę, gdyż może ona wynikać z ograniczonego zakresu oferowanych usług lub braku doświadczenia. Być może inwestor zaoszczędzi na wysokości prowizji, ale możliwe, że agencja nie będzie potrafiła zmaksymalizować zysku z danej nieruchomości. Inwestor zapłaci kilka procent mniej za obsługę, ale jednocześnie straci kilkanaście przychodu, więc w rezultacie wynik będzie dla niego niekorzystny.

Większość firm pobiera określony procent od czynszu najmu. Warto zwrócić uwagę, czy stawka za obsługę dotyczy kwoty netto czy brutto odstępnego, czy wszelkich kosztów wraz z opłatami za media. Istotne są również skuteczność i szybkość wynajmowania nieruchomości. Doświadczenie firmy ma istotne znaczenie, zwłaszcza jeśli chodzi o bezpieczeństwo. Agencja posiadająca lata doświadczenia w przygotowywaniu umów i zarządzaniu nieruchomościami, będzie lepiej przygotowana na ewentualne niespodzianki niż nawet najlepszy teoretycy bez praktyki.

**W 80 proc. przypadków, zwłaszcza przy ofertach na wynajem, decyzje mieszkaniowe podejmowane są na podstawie zdjęć, bez zagłębiania się w opis oferty.**

Ważne jest również, aby firma miała dedykowanych pracowników zajmujących się daną nieruchomością w trybie stałym i będących na bieżąco z całym procesem. Dzięki temu inwestor zawsze może skontaktować się z taką osobą i dopytać o swoją nieruchomość.

Ponadto istotne jest, aby agencja oferująca usługę zarządzania miała zróżnicowaną ofertę dotyczącą różnych modeli wynajmu mieszkań lub współpracowała z innymi uzupełniającymi ich ofertę. Elastyczne podejście w zależności od lokalizacji i rodzaju nieruchomości pozwala optymalizować

zyski i dostosować strategię do konkretnych warunków rynkowych.

Dla inwestorów, którzy dopiero planują kupić mieszkanie dużym atutem będzie możliwość skorzystania z usług agenta, który pomoże stworzyć indywidualną strategię inwestycyjną. Dzięki temu inwestor będzie mógł załatwić wszystkie sprawy, kompleksowo w jednym miejscu, co powinno również znaleźć odzwierciedlenie w niższym koszcie obsługi.

### Panie Szymonie, jakie według Pana trendy będą kształtować rynek najmu w Polsce w najbliższych latach?

Rynek najmu dynamicznie się rozwija, co widoczne jest w zwiększonej w ostatnich latach aktywności zagranicznych funduszy, które nierzadko inwestują w całe budynki i osiedla na wynajem. Pomimo relatywnie wysokiej rentowności w Polsce w porównaniu z Zachodem, prognozy wskazują na stopniowe jej obniżanie. Koszt zakupu nieruchomości rośnie nieproporcjonalnie do kwoty wynajmu, co może wpłynąć na opłacalność inwestycji. Nadal jeszcze jest dobry moment, by osiągnąć atrakcyjne stopy zwrotu.

Obserwujemy również dużą profesjonalizację na rynku wynajmu. W przeszłości najemcy często wynajmowali nieruchomość w takim stanie, w jakim ją zastali, na przykład, gdy dostali ją w spadku. Wówczas było na tyle mało mieszkań względem chętnych, że i tak cieszyły się zainteresowaniem. Obecnie inwestorzy mają większą świadomość konkurencyjności rynku i podnoszą standardy oraz oczekiwania. ■

MATERIAŁ TEN ZOSTAŁ PRZYGOTOWANY WE WSPÓŁPRACY Z NASZYM PARTNEREM

[1] Assay Index, Wskaźnik gotowości inwestycyjnej Polaków 2022, Warszawa 2022, dostęp: <https://assay.pl/wp-content/uploads/2022/11/assay-index-2022-pl.pdf>

[2] CBOS, Komunikat z badań Polacy o inflacji, maj 2023, dostęp: [https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2023/K\\_061\\_23.PDF](https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2023/K_061_23.PDF)



# DLACZEGO BUDOWNICTWO TO ZNACZNIE WIĘCEJ NIŻ POSTAWIENIE BLOKU MIESZKAŃ?





RONSON Development jest jedną z największych i najbardziej znaczących firm działających na polskim rynku nieruchomości. Blisko ćwierć wieku obecności w branży pozwoliło Spółce zbudować rozpoznawalną markę, szerokie i zróżnicowane portfolio projektów oraz zyskać grono zadowolonych klientów.



JOANNA SAMORAJ

PR Advisors  
RONSON Development

RONSON Development swoje projekty deweloperskie realizuje w czterech ważnych aglomeracjach – Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu i Szczecinie. W tych miastach, na przestrzeni lat, powstały projekty, które wyróżnia wysoka jakość realizacji, świetna lokalizacja oraz zielone otoczenie. Rozpoznawalność marki, badaną w oparciu o wskaźniki zazielenienia osiedli, potwierdzają wewnętrzne oceny satysfakcji klientów. Budowane przez dewelopera inwestycje zlokalizowane są w dzielnicach, które mają dobrze rozwiniętą infrastrukturę. W realizowanych projektach zwraca się szczególną uwagę na tworzenie nowej tkanki miasta – nie tylko mieszkań i domów, ale też dróg, placówek edukacyjnych, ścieżek rowerowych i placów miejskich.

Przedstawiciele Zarządu RONSON podkreślają, że priorytetem Spółki jest nieustanny rozwój, stąd ciągła rozbudowa banku ziemi, ale też dywersyfikowanie aktywności biznesowej. Przykładem tej ostatniej było stworzenie na początku 2022 r. platformy najmu instytucjonalnego (PRS), o nazwie LivinGo, w ramach której Spółka będzie odpowiadać za cały proces realizacji – od etapu projektowania inwestycji, przez jej budowę, po opracowanie oferty, wprowadzenie jej na rynek i zarządzanie samym wynajmem.

**Branża czuje, że wciąż nie wprowadzono kompleksowych rozwiązań mających poprawić sytuację mieszkaniową w Polsce, a zastosowano jedynie pewne doraźne, jednostronne działania po stronie popytowej.**

Boaz Haim, Prezes RONSON Development, mówi o jasnej strategii i konsekwentnym jej realizowaniu:

”Mamy przekonanie, że w tych rozpędzonych czasach, kiedy rynek nieruchomości nieco przypomina rollercoaster, z wciąż wyżej i wyżej wspinającym się wagonikiem wyzwania, na rynku najlepiej poradzą sobie najsilniejsi i najbardziej solidni deweloperzy, którzy bez względu na okoliczności rynkowe, utrzymują wysoką podaż, jakość realizacji oraz dostarczają tzw. „wartość dodaną” dla przyszłych mieszkańców. To nasza dewiza w RONSON.

## RYNEK NIERUCHOMOŚCI JAK ROLLERCOASTER

Porównanie rynku nieruchomości do rozpędzonej kolejki górskiej wydaje się adekwatne w kontekście natłoku wydarzeń o charakterze globalnym, wpływających na otoczenie ekonomiczno-gospodarcze.

”Ostatnie trzy lata, począwszy od pandemii COVID-19, przez wybuch wojny w Ukrainie, po szereg konsekwencji makroekonomicznych w kraju i na świecie, ▶



Boaz Haim,  
Prezes RONSON  
Development



*z inflacją, wysokimi stopami procentowymi i znacznie obniżoną zdolnością kredytową klientów, a następnie solidnym odbiciem rynkowym w połowie 2023 roku, to wszystko rzeczywiście pozwala nam mówić o prawdziwym rollercoasterze na rynku mieszkań”*

– mówi Andrzej Gutowski, wiceprezes, dyrektor sprzedaży RONSON Development. I dodaje:

„*I o ile dzisiaj możemy mówić o poprawie sytuacji na rynku mieszkaniowym, to jednak zauważalna, pozytywna zmiana występuje jedynie po stronie popytowej. I wynika wprost z kolejnych obniżek stóp procentowych (obecnie 5,75 proc. – red.), wzrostu płac, ale też rządowego programu wsparcia Bezpieczny Kredyt 2%. Ten ostatni wydaje się jednak być tylko dopalaczem, swojego rodzaju kroplówką, która może mieć ograniczone działanie. Już teraz słyszymy obawy, że w przyszłym roku może zabraknąć środków do jego realizacji.*

Zarząd firmy podkreśla, że branża czuje, że wciąż nie wprowadzono kompleksowych rozwiązań mających poprawić sytuację mieszkaniową w Polsce, a zastosowano jedynie pewne doraźne, jednostronne działania po stronie popytowej. Statystyki pokazują, że mocno pobudzony popyt przewyższa dziś podaż o ok. 1/3, dostępna oferta deweloperska wyprzedaje się w dynamicznym tempie, a w największych miastach jest dostępnych zaledwie ok. 38 tys. lokali. Zaś największymi problemami, z jakimi wciąż mierzą się deweloperzy w Polsce jest ograniczona dostępność gruntów w największych miastach, ale też znacznie wydłużone procedury administracyjne. Tymczasem doprowadzenie projektu do realizacji trwa nawet kilka lat, a sam proces inwestycyjny jest policzony na okres od 18 do 21 miesięcy.

Andrzej Gutowski podkreśla, że branża nieruchomości oczekuje długofalowej strategii mieszkaniowej dla kraju:

„*Mamy przekonanie, że wspomaganie jedynie strony popytowej programami opartymi na dopłatach może i dobrze wygląda w odbiorze społecznym, ale w dłuższej perspektywie przynosi skutki jak ten wynikający z programu Bezpieczny Kredyt 2%, a więc gwałtowny wzrost cen nieruchomości. Branży zależy na równoważeniu wsparcia, a nawet bardziej stymulowaniu podaży po stronie samorządowej. Mam na myśli tworzenie planów zagospodarowania przestrzennego, jasnych przepisów, czy jasnej polityki zbrojenia działek bądź wsparcia ze strony samorządów w zakresie choćby budowy dróg lokalnych.*



## STRATEGICZNE PLANOWANIE KLUCZEM DO SUKCESU

Wyniki sprzedażowe RONSON Development, odnotowywane w kolejnych kwartałach 2023 r., pokazują, że długoterminowe planowanie i podejmowanie decyzji biznesowych z myślą o przyszłości przynosi owoce. Spojrzenie na działalność w dłuższej perspektywie wymaga strategicznego podejścia, uwzględniającego zarówno obecne, jak i przyszłe wyzwania. Tylko ono może zagwarantować trwały rozwój firmy i zwiększenie jej odporności na zmiany w otoczeniu biznesowym.

Taki sposób zarządzania działalnością procentuje, choćby tym, że przedstawiciele Spółki podkreślają stałą gotowość do odpowiedzi na wysoki popyt. Boaz Haim zaznacza:

„*Jesteśmy przekonani, że tylko w taki sposób – poprzez płynne odpowiadanie na zapotrzebowanie, na zgłaszany przez klientów popyt, można wygrać rozgrywkę na wymagającym rynku nieruchomości.*

W pierwszych trzech kwartałach 2023 r. deweloper sprzedał łącznie 801 lokali, co stanowi 81 proc. więcej mieszkań, w porównaniu z całym rokiem 2022. W samym trzecim kwartale 2023 r. firma zakontraktowała sprzedaż 305 lokali i dostarczyła 282 mieszkania. ▶



Andrzej Gutowski,  
wiceprezes, dyrektor  
sprzedaży RONSON  
Development



„Dobre wyniki sprzedażowe RONSON Development za trzeci kwartał 2023 roku – i ogółem po trzech kwartałach – są efektem długofalowej strategii biznesowej Spółki, a szczególnie wprowadzenia w połowie 2022 r. największej w historii firmy oferty sprzedażowej. Spodziewaliśmy się i prognozowaliśmy wtedy odbicie rynkowe w połowie bieżącego roku i byliśmy gotowi z odpowiedzią po stronie podażowej. W pierwszych trzech kwartałach sprzedaliśmy ponad 80 proc. więcej mieszkań niż w całym 2022 r. Nasza odwaga w tamtym czasie przyniosła spodziewane efekty. Stale pracujemy też nad rozbudową naszego banku ziemi. Jeszcze w tym roku uruchomimy kolejny etap inwestycji Viva Jagodno we Wrocławiu, ale także zupełnie nowy projekt na Dolnym Mokotowie w Warszawie – Zielono Mi. Analizujemy też wprowadzenie do sprzedaży kolejnego etapu Nowych Warzymic w Szczecinie.”

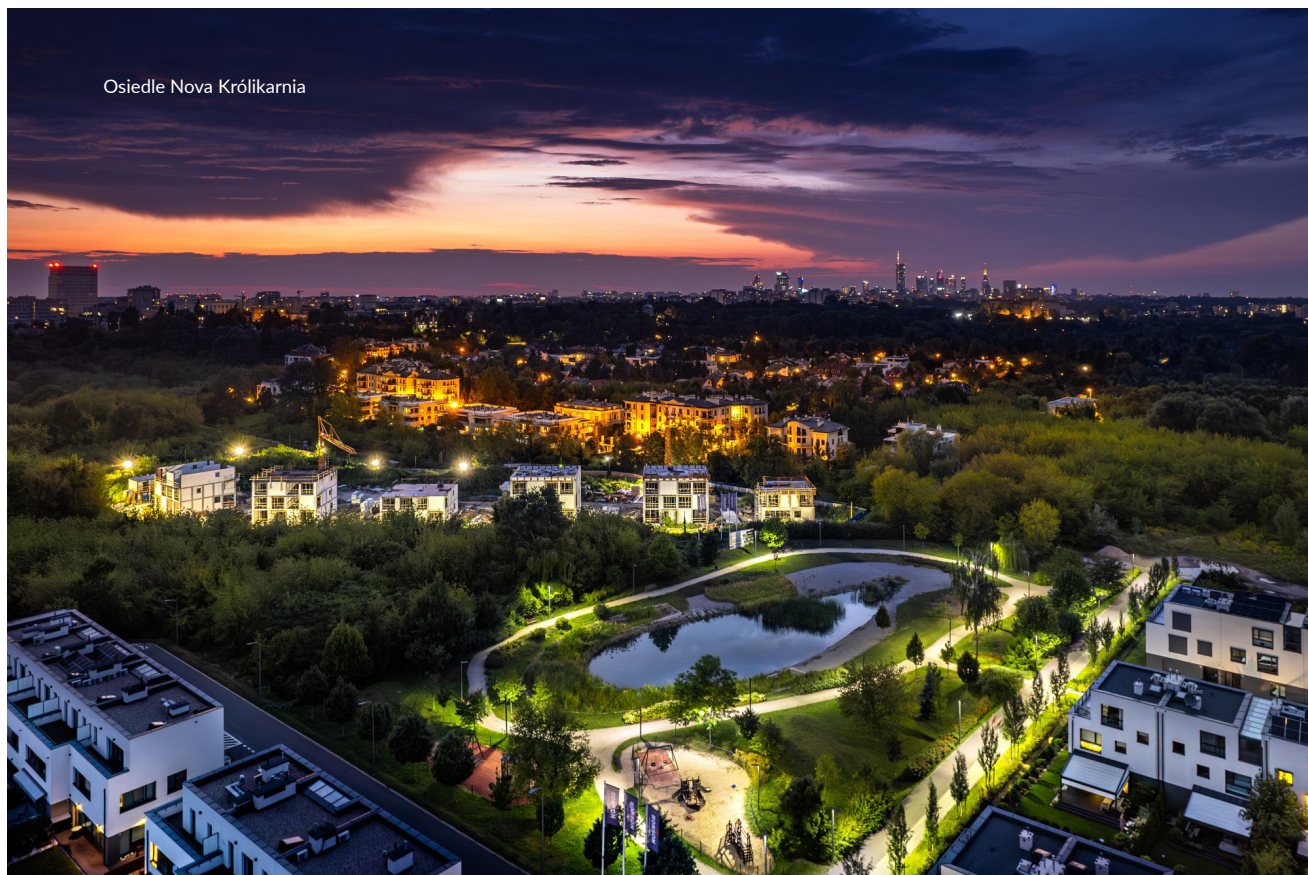
**Największymi problemami, z jakimi wciąż mierzą się deweloperzy w Polsce jest ograniczona dostępność gruntów w największych miastach.**

Andrzej Gutowski podkreśla natomiast, że priorytetem Spółki jest płynne odpowiadanie na zgłaszany popyt.

Rok 2024 upłynie pod hasłem nowości w RONSON. W tym czasie deweloper rozpocznie zupełnie nowe projekty. Jednym z ważniejszych będzie uruchomienie inwestycji przy ulicy Epopei w Warszawie, gdzie powstanie 400 nowych mieszkań, a sama inwestycja będzie naturalną kontynuacją dotychczas sztandarowego projektu Miasto Moje. W tym ostatnim uruchomiony zo-

stanie z kolei etap VIII. Po uzyskaniu stosownych pozwoleń, RONSON ma też w planach nowe inwestycje. W Warszawie pojawi się na Maryninie, a w Falentach rozpocznie kolejny etap budowy domów jednorodzinnych. Deweloper nadal będzie też aktywny w aglomeracji poznańskiej, wrocławskiej i szczecińskiej. W Poznaniu ruszy z projektem kompaktowych domów przy Bekchatowskiej na Grunwaldzie oraz z kolejnym, drugim etapem inwestycji Grunwald Między Drzewami. ▶

Osiedle Nova Królikarnia



## WARTOŚĆ DODANA W REALIZACJACH DEWELOPERSKICH

Blisko ćwierć wieku obecności RONSON Development na polskim rynku nieruchomości zaowocowało dotychczas ponad trzydziestoma realizacjami deweloperskimi. Obecnie firma realizuje dziewięć projektów, a szesnaście kolejnych jest w przygotowaniu.

Cechą projektów RONSON Development jest duża skala realizacji – wiele inwestycji, zwłaszcza w segmencie popularnym, jest budowanych wieloetapowo. Dotyczy to szczególnie takich osiedli, jak warszawskie Ursus Centralny oraz Miasto Moje na Białołęce, Viva Jagodno we Wrocławiu, czy podszczecińskich Nowych Warzyc w gminie Kołbaskowo. Idea, jaka towarzyszy budowaniu inwestycji na tak dużą skalę jest silnie związana z potrzebą stworzenia tkanki miejskiej oraz uatrakcyjnienia i zwiększania wartości danej dzielnicy. Deweloper wierzy, że działalność na rynku nieruchomości to znacznie więcej niż tylko postawienie bloku mieszkań. Celem RONSON jest współtworzenie struktury miejskiej tak, by nowe osiedla harmonijnie współgrały z otoczeniem, dodając mu atrakcyjności. Tworzone inwestycje mają być komfortową, ekologiczną, modną i estetyczną przestrzenią do życia. Karolina Bronszewska, członek Zarządu, Dyrektor Marketingu i Innowacji RONSON Development wymienia przykłady:

„Projekt Nova Królikarnia powstał w sercu parku na warszawskim Mokotowie, który został dodatkowo zagęszczony roślinnością. We wszystkich naszych osiedlach stanęły domki dla owadów, dzięki czemu staliśmy się częścią rekordowego projektu Polskiego Związku Firm Deweloperskich na zbudowanie największego domku dla owadów na świecie. W inwestycji Ursus Centralny, w nawiązaniu do historii miejsca, czasów świetności fabryki, na poziomie usług I etapu projektu, powstały murale, stworzone przez profesjonalnego artystę, a już niedługo w Ursusie powstanie plac miejski, dodatkowe drogi lokalne oraz ścieżka rowerowa, która będzie przedłużana w kolejnych etapach”.

Podkreśla również, że przy realizacji inwestycji zawsze jest myśl o „wartości dodanej” dla przyszłych mieszkańców.

„Zależy nam, by na osiedlach projektowanych przez RONSON żyło się wygodnie i komfortowo. Nasze osiedla



Osiedle Nova Królikarnia

są dobrze skomunikowane z centrami miast, a w ich obrębie powstaje infrastruktura, taka jak sklepy, placówki edukacyjne, czy punkty usługowe.

## EKOLOGIA – NIEZMIENNA WARTOŚĆ RONSON DEVELOPMENT

RONSON Development, w realizowanej strategii odpowiedzialności biznesu, stawia na ekologię i innowacje. Stosowane w projektach rozwiązania prośrodowiskowe w dłuższej perspektywie pozwalają na znaczne oszczędności w zakresie użytkowania nieruchomości, np. poprzez wykorzystanie zbiorników retencyjnych, paneli fotowoltaicznych, rekuperacji i oświetlenia LED w częściach wspólnych, co przynosi znaczną redukcję wydatków. Firma, reagując na rosnące wyzwania klimatyczne i rosnące oczekiwania dotyczące komfortu przyszłych mieszkańców, konsekwentnie inwestuje również w infrastrukturę wspierającą ekologię i mobilność, m.in. ścieżki rowerowe, stojaki i wiaty na rowery oraz stacje ładowania samochodów.

RONSON, poprzez swoje działania proekologiczne, dąży do zniwelowania produkcji śladu węglowego, w trosce o środowisko i przyszłe pokolenia. Deweloper podąża za trendem ▶

Karolina Bronszewska,  
członek Zarządu,  
Dyrektor Marketingu  
i Innowacji RONSON  
Development



Nowe Warzymice



biofilicznym, realizując inwestycje zgodnie z ideą dobroczynnego wpływu natury na człowieka. Wyróżnikiem budowlanych projektów są liczne nasadzenia roślin, bliskość terenów zielonych i udogodnienia służące oszczędności wody i energii elektrycznej.

„Rzeczywiście jest tak, że w każdej z realizowanych inwestycji wdrażamy tzw. pakiet RONSONA, czyli szereg rozwiązań ekologicznych, które stosujemy w zależności od możliwości architektonicznych i planistycznych – Karolina Bronszewska.

A ekologiczne inwestycje to nie tylko oszczędność w eksploatacji, ale również w finansowaniu. W projektach jednorodzinnych, takich jak ekodomu RONSONA w Falentach, które uwzględniają rozwiązania ekologiczne, klienci mogą skorzystać z ekokredytu, który uwzględni marżę banku niższą o ponad 1 proc.

## EKOLOGIA NA MEDAL

Jedną z inwestycji RONSON Development, nagrodzoną właśnie za zastosowanie rozwiązań ekologicznych są szczyńskie Nowe Warzymice, wyróżnione w konkursie Wizjery za najlepsze wykorzystanie ekotrendów w inwestycji deweloperskiej.

Nowe Warzymice to wieloetapowy projekt budowany na przedmieściach Szczecina, w gminie Kołbaskowo. Inwestycję wyróżnia estetyczna, kameralna zabudowa, otoczona zielenią.

Projekt powstał z myślą o osobach ceniących spokój, a jednocześnie doceniających komfort bliskości centrum miasta. Na ponad 8-hektarowym terenie inwestycyjnym zostanie wybudowanych łącznie ponad 460 lokali w niskiej zabudowie wielorodzinnej. W tej inwestycji, podobnie jak w innych projektach dewelopera, duży nacisk został położony na otaczającą zielenią. Budynki stanowią tylko 20 proc. całej powierzchni terenu, a zielenią aż 50 proc.

„Bardzo nam zależy, aby roślinność wpisana w każdy z naszych projektów była bujna, co ważne ze względu na komfort życia naszych przyszłych mieszkańców, ale też estetyczna, dlatego powstają m.in. piękne pergole dla roślin. W czwartym etapie inwestycji, zgodnie z naszym ekologicznym zobowiązaniem, została wykonana instalacja fotowoltaiczna na potrzeby zasilania części wspólnych oraz zielone ściany w strefach wejściowych do budynku – mówi Karolina Bronszewska.

RONSON Development stawia na rozwiązania, które nie tylko zapewniają przyszłym mieszkańcom życie z poszanowaniem dla planety, ale również przekładają się na niższe koszty eksploatacji. Panele fotowoltaiczne, które mają za zadanie zasilać w energię części wspólne, oświetlenie LED, czy podlewanie części wspólnych wodą deszczową, to też ograniczenie kosztów bieżących dla wspólnoty.

„Przy obecnych drastycznych wzrostach cen energii elektrycznej i wysokim poziomie inflacji, staramy się implementować rozwiązania pragmatyczne, które oznaczają prawdziwe oszczędności. Wierzymy, że właśnie tak zaprojektowane osiedla, w długiej perspektywie będą dla klientów doskonałą formą lokowania kapitału – Karolina Bronszewska. ■

MATERIAŁ TEN ZOSTAŁ PRZYGOTOWANY WE WSPÓŁPRACY Z NASZYM PARTNEREM

Przy realizacji inwestycji zawsze jest myśl o „wartości dodanej” dla przyszłych mieszkańców.







**Bartosz Krawczak**

pełnomocnik zarządu Wawel Service



**wywiad**

**DLACZEGO POLSKIE GÓRY  
SĄ ATRAKCYJNYM MIEJSCEM  
INWESTYCYJNYM?**



Wybór mieszkania w polskich górach można postrzegać jako strategiczną decyzję, łączącą korzyści finansowe z przyjemnością życia w jednym z najpiękniejszych i najaktywniejszych regionów kraju. O tym, dlaczego inwestycje w nieruchomości w górach mogą przynosić stabilne i rosnące zyski oraz jakie projekty dostępne są dla inwestorów opowiada Bartosz Krawczak, pełnomocnik zarządu Wawel Service, dewelopera działającego na obszarze Podhala, Pienin i Małopolski.

## Z BARTOSZEM KRAWCZAKIEM pełnomocnikiem zarządu Wawel Service

rozmawia Magdalena Hadada

**Magdalena Hadada:** Dlaczego polskie góry są atrakcyjnym miejscem inwestycyjnym? Jakie jest Wasze doświadczenie na tym obszarze?

**Bartosz Krawczak:** Wawel Service z Krakowa od ponad 30 lat działa na rynku nieruchomości w południowej Polsce. Siedziba zarządu mieści się tuż pod Wawelem. Ja pochodzę z Zakopanego, więc z górami związany jestem nie tylko zawodowo, ale też prywatnie. Nasze projekty są synergią nowatorskiego podejścia, chęci kreowania pięknych przestrzeni, bogatego doświadczenia, poszanowania dla środowiska naturalnego oraz tradycji. Choć w zespole są krakowiaci i górale, to nasze relacje wyglądają zupełnie inaczej niż u Bogusławskiego. Mamy wspólne wartości i wizję tego, jak chcemy budować. Specjalizujemy się w inwestycjach w lokalizacjach górskich, takich jak Podhale czy Pieniny, oferując kompleksowe, ale też nietuzinkowe koncepty, które idealnie wpisują się w cele i oczekiwania inwestorów.

**Czy obecnie warto inwestować w nieruchomości w górach? Jakie korzyści przynosi taki wybór przy lokowaniu kapitału?**

Tak, jak najbardziej warto. Inwestycje w miejscowościach górskich to nie tylko miejsca do spędzania czasu z rodziną i przyjaciółmi, pośród pięknych krajobrazów, ale też potencjalny zysk z wynajmu krótkoterminowego oraz pewny wzrost wartości nieruchomości. W dzisiejszych czasach, kiedy rynki zmieniają

się dynamicznie, elastyczność i dostosowanie do zmieniających się warunków rynkowych są kluczowe, ale też niosą ze sobą duże ryzyko inwestycyjne.

Inwestycje w nieruchomości w górach mogą przynosić stabilne i rosnące zyski, zwłaszcza jeśli skoncentrowane są wokół miejsc o wysokim potencjale turystycznym, np. ośrodków narciarskich. Sezon turystyczny w tych regionach trwa praktycznie przez cały rok, a liczba turystów, zarówno zimą, jak i latem, jest imponująca i z roku na rok rośnie. Poza tym rozwijająca się infrastruktura rekreacyjno-sportowa, gastronomiczna oraz nowe drogi zwiększają dostępność i komfort życia, co z kolei wpływa na atrakcyjność nieruchomości i ich wartość w perspektywie długoterminowej. Mieszkania w górach stają się trwałym źródłem zwrotu z inwestycji.

**Mieszkania  
w górach stają  
się trwałym  
źródłem  
zwrotu  
z inwestycji.**

**Na co stawiacie przy wyborze miejsca, które będzie gwarantowało sukces danego projektu?**

Odpowiednia lokalizacja to podstawa udanej inwestycji. Wybieramy miejsca o unikalnym charakterze, blisko atrakcji turystycznych i ośrodków narciarskich, a jednocześnie zapewniające spokój, niezapomniane widoki i kontakt z przyrodą. Nasze projekty zawsze znajdują się w regionach, które cieszą się dużym zainteresowaniem, zapewniając tym samym stabilność popytu na wynajem krótkoterminowy. ▶

Dbamy też o to, aby wybrane lokalizacje były dobrze skomunikowane i zapewniały dostęp do rozwiniętej infrastruktury. Bliskość tras narciarskich, szlaków turystycznych czy atrakcji kulturalnych to znaczące kryteria. Ponadto, istotne jest zapewnienie dostępu do podstawowych udogodnień, takich jak sklepy, restauracje czy placówki medyczne.

Każdorazowo przeprowadzamy też dokładną analizę rynku, oceniając popyt na wynajem krótkoterminowy w danym regionie. Nasze doświadczenie na rynku nieruchomości oraz zrozumienie potrzeb potencjalnych najemców pozwala dobrze dostosować ofertę do oczekiwań rynkowych.

Sprawdzamy również warunki prawne dotyczące inwestycji, eliminując ryzyko związane z ewentualnymi problemami z dostępem do nieruchomości czy innymi uregulowaniami. Ponadto, inwestycje Wawel Service spełniają najwyższe standardy techniczne, co zapewnia długoletnie, bezproblemowe i bezpieczne użytkowanie nieruchomości.

### Czy takie projekty mieszkaniowe nie są zbyt dużą ingerencją w przyrodę tych regionów?

Dużą wagę przywiązujemy do ochrony środowiska naturalnego. Wybieramy miejsca, które pozostają zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju, co nie tylko przyciąga inwestorów, ale także chroni unikalne walory przyrodnicze regionu.

Stawiamy na kompleksowe podejście, uwzględniając zarówno aspekty ekonomiczne, jak i społeczno-środowiskowe. Naszym celem jest nie tylko dostarczenie rentownych inwestycji, ale także tworzenie wartościowych przestrzeni, które harmonijnie wpisują się w otaczający krajobraz.

### Gdzie Wawel Service realizuje swoje najnowsze projekty? Czy one także przeznaczone są na najem krótkoterminowy?

Obecnie uruchamiamy ciekawy projekt w Kościelisku – inwestycję Novi Mocarni. To trzy dwulokalowe domy wybudowane w ekologicznej technologii. Inwestor, nabywając jedną nieruchomość, zostaje właścicielem trzech niezależnych mikroapartamentów, które na platformach do rezerwacji najmu krótkoterminowego funkcjonują jako samodzielne dwójki hotelowo-apartamentowe z aneksem kuchennym i łazienką.

Trudno znaleźć na rynku nieruchomości o powierzchni 50–60 m kw., która będzie w 100 proc. efektywnie wykorzystana. W naszym projekcie każdy metr kwadratowy może zarabiać.



Mikroapartamenty są łatwe w zarządzaniu i z najlepszym współczynnikiem dochodowości. Podchodząc kompleksowo do realizacji, oferujemy nie tylko opcję wykończenia lokali pod klucz, ale również współpracę w zakresie zarządzania, z naszym partnerem specjalizującym się w rynku najmu krótkoterminowego.

Drugi projekt zlokalizowany jest również w Kościelisku – to kompleks Czajki Prestige z pełnym Premium Market. Siedem niezależnych rezydencji górskich w przemyślany sposób umiejscowiono na działce z niesamowitym widokiem na Tatry, zapewniając komfort i prywatność ich mieszkańcom. Budynki odznaczają się nowoczesną architekturą, ale nawiązują do dawnej zabudowy Chochołowa. Co ważne, jako deweloper, rozumiemy część przychodową, ale i kosztową przedsięwzięcia, dlatego do eksploatacji we wszystkich naszych inwestycjach wykorzystujemy energię odnawialną, stawiamy na ekologię i energooszczędność. Ponadto, dla nas, architektura ma być uzupełnieniem i wzbogaceniem otoczenia, nie może dominować nad wyjątkowym krajobrazem polskich gór. Czajki Prestige to oferta skierowana do grupy inwestorów myślących nie tylko o dochodowości z najmu krótkoterminowego, ale przede wszystkim spełniających marzenie o własnej rezydencji górskiej.

### Czy realizujecie inwestycje wyłącznie z myślą o najmie krótkoterminowym?

Oczywiście, że nie. W Pieninach, w Osadzie Czorsztyń budujemy luksusowe rezydencje całoroczne, które są zaprzeczeniem idei najmu krótkoterminowego. Inwestor, kupując nieruchomość ma pewność, że nikt z jego sąsiadów nie będzie prowadził działalności wynajmu, ponieważ my tego zakazujemy już w umowie notarialnej. ▶





To wymarzona rezydencja w górach, w kameralnym otoczeniu, nad jeziorem Czorsztyńskim. Gwarantujemy piękne widoki, ponieważ wokół nie powstanie żadna inna zabudowa. Zostały trzy ostatnie budynki do nabycia z całego projektu inwestycyjnego. Jest to naprawdę coś wyjątkowego na skalę ogólnopolską, a nawet i światową.

Osada została zaprojektowana przez Profesora Deńko z Krakowa, w tradycji i hołdzie kultury i architektury dawnej osady Czorsztyń, jej piwniczek, które tam funkcjonowały przed laty, i zalanych miejscowości przy rzece Dunajec. Podjęliśmy próbę odtworzenia tych pełnych uroku budynków i przestrzeni w nowoczesnym formacie, i dzisiaj możemy powiedzieć, że udało nam się osiągnąć w stu procentach. Korzystamy z naturalnych materiałów takich jak kamień, szkło, drewno oraz usług lokalnych dostawców i wykonawców, ale z naszym know how i pełnym monitoringiem nad realizacją całej inwestycji.

**Czy realizujecie projekty budowlane w Krakowie, czyli tam, gdzie bije serce firmy?**

Tak i to całkiem sporo, ale żeby nie odbiegać zbyt od tematu, krótko nadmienię o dwóch naszych ostatnio oddanych do użytkowania realizacjach, choć faktycznie z Krakowa do gór jest całkiem blisko.

**Odpowiednia lokalizacja to podstawa udanej inwestycji.**

**Nasze projekty zawsze znajdują się w regionach cieszących się dużym zainteresowaniem turystów.**

Pierwsza z nich to Nova Wiosenna, mamy tu do wyboru wolnostojące wille, bliźniaki, jak i apartamenty, wszystko w bardzo wysokim standardzie. Razem tworzą zaciszną, kameralną atmosferę, jednocześnie zachęcając do spędzania czasu wśród przyjemnie zaaranżowanej zieleni.

Druga nosi nazwę Na Błonie 106. To nowoczesny projekt zrealizowany przez Wawel Service w ekskluzywnej części Krakowa, spełnia oczekiwania najbardziej wymagających klientów. Usytuowany w malowniczej części Bronowic, w otoczeniu urokliwej przyrody, niewielki budynek z zielonym dachem doskonale harmonizuje z okolicą.

Dzięki tej prestiżowej lokalizacji oraz najwyższej jakości wykonania, mieszkańcy i inwestorzy mogą być pewni, że zakup apartamentu to gwarancja komfortu i zysku.

**Po stagnacji na rynku nieruchomości w 2022 r. obecnie obserwuje się wzrost zainteresowania zarówno mieszkaniami, jak i kredytami. Co mogą zyskać inwestorzy, wybierając Waszą ofertę?**

Przede wszystkim nasze doświadczenie, solidne podejście do projektowania i budowy, współpraca z renomowanymi partnerami oraz dbałość o ekologię to elementy, które ►



charakteryzują naszą działalność. Wszystko to przekłada się na zadowolenie tysięcy klientów, którzy inwestowali razem z nami na przestrzeni lat, zarówno w prestiżowe projekty, jak i te budżetowe. Inwestorzy zyskują z nami pewność, że kapitał jest dobrze ulokowany.

**Ceny mieszkań w Polsce nadal rosną, deweloperzy nieco śmielej niż dotychczas uruchamiają budowy. Czy Wawel Service także ma w planach nowy projekt mieszkaniowy?**

Plany są ambitne, mamy naprawdę wizjonerskie podejście do dalszych realizacji, natomiast podstawy zostają niezmiennie, to znaczy, nadal będziemy tworzyć wyróżniające się architekturą i nowoczesnością przestrzenie, współgrające z okolicznym krajobrazem oraz z poszanowaniem dla środowiska naturalnego.

Mogę już wspomnieć o najnowszym projekcie, który został zaplanowany do realizacji w Kluszkowcach, mowa tu o zeroenergetycznym condo hotelu ze strefą spa oraz osiedlem domów jednorodzinnych. Będzie to pionierska inwestycja, łącząca luksusowy wypoczynek z innowacyjnym podejściem do zrównoważonej energetyki. W ofercie znajdzie



się sześć budynków pensjonatowych z ekskluzywną strefą spa & wellness z basenami, saunarium i gabinetami odnowy biologicznej oraz czternaście domów indywidualnych. Cały kompleks w Kluszkowcach będzie w pełni zasilany energią odnawialną, więc wszystkie obiekty będą energetycznie samowystarczalne. ■

MATERIAŁ TEN ZOSTAŁ PRZYGOTOWANY WE WSPÓŁPRACY Z NASZYM PARTNEREM







# CZY GLOBALNY RYNEK NIERUCHOMOŚCI STAJE W OBLICZU KRYZYSU?

Po latach wzrostu cen nieruchomości, światowe rynki stają obecnie w obliczu potencjalnego załamania. Choć sytuacja jest zróżnicowana ze względu na dysproporcje w cyklach rynkowych między regionami, niektóre obszary doświadczają stabilizacji popytu, podaży i cen, a nawet ich umiarkowanego wzrostu. Niemniej jednak, największe globalne rynki nieruchomości zmierzają w kierunku wyraźnego spowolnienia.



PAULINA GAJEWICZ

Autorka analiz i artykułów  
dot. rynku nieruchomości

Obserwowane spadki zainteresowania zakupem nieruchomości mają istotny wpływ na znaczące obniżki ich cen i dostępności. Branża nieruchomości, funkcjonująca w ścisłym związku z całą gospodarką, reaguje na czynniki takie jak inflacja, stopy procentowe, sytuacja polityczna oraz spowolnienie gospodarcze. Choć reakcja ta nie jest natychmiastowa, to z pewnością przyniesie długofalowe zmiany.

## INFLACJA GŁÓWNĄ PRZYCZYNĄ SPOWOLNIENIA GOSPODARCZEGO NA ŚWIECIE

Skutki zmniejszonej siły nabywczej pieniądza, wynikającej z gwałtownej inflacji, odczuli nie tylko Polacy. Lata 2022 i 2023 na całym świecie były naznaczone intensywnym zaostrzeniem polityki monetarnej. W niektórych regionach punkt kulminacyjny przypadł na letnie miesiące ubiegłego roku, w innych dopiero jesienią. Inflację wywołało m.in. zderzenie problemów w dostawie paliw i produktów rolnych, wynikających z rosyjskiej agresji na Ukrainę i sankcji nałożonych na Rosję przez kraje Zachodu, z ogromnym popytem po zniesieniu ograniczeń po pandemii COVID-19. Po zamknięciu dopływu rosyjskiego gazu do Europy ceny energii elektrycznej i gazu poszybowały, osiągając niespotykane dotychczas wartości.

W czerwcu 2022 r. najwyższy wskaźnik inflacji odnotowały: Hiszpania, Polska, Rosja, Argentyna i Turcja. Po roku

w Hiszpanii inflacja spadła z poziomu 10,2 proc. do 1,9 proc., w Polsce z 15,5 proc. do 11,5 proc., a w Turcji – z 78,6 proc. do 38,2 proc. W Argentynie inflacja wzrosła z 64 proc. do 115,6 proc. [1]

Wzrost wskaźnika CPI\* odnotowały także Szwecja, Australia i Tajwan. W czerwcu 2022 r. w zaledwie dwóch krajach inflacja nie sięgała 5 proc., w tym roku do listy państw z najniższą wartością dołączyło kolejnych sześć.

W tabeli przedstawione są nie tylko wskaźniki inflacji, ale także stopa procentowa banku centralnego oraz realna stopa procentowa. Ta ostatnia uwzględnia wpływ inflacji, co pozwala na określenie rzeczywistej wartości pieniądza. W większości prezentowanych gospodarek realna stopa procentowa w czerwcu 2023 r. była ujemna, a to oznacza, że pomimo pozornych zysków na papierze, obywatele tracą na wartości swoich pieniędzy z powodu inflacji. To niekorzystna sytuacja dla osób posiadających oszczędności lub inwestujących. Gdy realna stopa procentowa jest ujemna, inwestycje nie są w stanie rekompensować utraty wartości pieniądza.

W Polsce, w czerwcu 2022 r., realna stopa procentowa wyniosła -8,2 proc., co powinno było skłonić obywateli do poszukiwania alternatywnych form inwestowania i oszczędzania, aby utrzymać siłę nabywczą swoich środków. Pod koniec drugiego kwartału tego roku, realna stopa procentowa poprawiła się, ale wciąż utrzymuje się na ujemnym poziomie, wynosząc -4,3 proc. ▶



## WZROST STÓP PROCENTOWYCH PRZEKŁADA SIĘ NA SPOWOLNIENIE RUCHU NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI

Warto podkreślić, że gospodarka jest skomplikowanym systemem, reagującym na zmiany w sposób nienatychmiastowy i nie w pełni przewidywalny. Procesy gospodarcze, kształtowane przez ogrom czynników zarówno wewnętrznych, jak i globalnych, przebiegają płynnie, czasem równocześnie, a często także z pewnym opóźnieniem.

Przeciwdziałając inflacji, wiele krajów zdecydowało się podnieść stopy procentowe, jednakże nie zawsze jest to narzędzie korzystne i skuteczne. Efekty takich podwyżek nie pojawiają się od razu, a dodatkowo mogą prowadzić do niezamierzonych skutków ubocznych w postaci zmniejszenia aktywności inwestycyjnej i konsumpcyjnej oraz ogólnego spowolnienia gospodarczego. Efektywność takich działań jest ograniczona, ponieważ trudno jest precyzyjnie przewidzieć skutki w określonym czasie. Jednym ze skutków podwyżek stóp procentowych jest wzrost kosztów obsługi produktów finansowych, takich jak kredyty czy pożyczki.

Kredytobiorcy, zarówno w Polsce, jak i na największych światowych rynkach, odczuli dotkliwie wzrost miesięcznych rat kredytów, zwłaszcza hipotecznych. Wielu ludzi, planujących zakup nieruchomości z finansowaniem bankowym, zmuszonych było zrezygnować z marzeń o własnym mieszkaniu ze względu na drastyczny spadek zdolności kredytowej, wynikający z wysokich kosztów kredytu.

## 70 PROC. GLOBALNYCH RYNKÓW MIESZKANIOWYCH DOŚWIADCZA SPADKU CEN

Czynniki wpływające na rynek nieruchomości, takie jak obowiązujące przepisy, polityka gospodarcza i mieszkaniowa, czy kultura mieszkaniowa, kreują różne scenariusze dla inwestorów i mieszkańców na całym świecie. Z raportu Global Residential Real Estate Market Q1 2023 wynika, że spośród 61 przeanalizowanych krajów, ceny mieszkań wzrosły w 25 z nich w 2023 r. Jednak po uwzględnieniu wpływu inflacji, zauważalny wzrost wystąpił jedynie w 18. Natomiast na 43 rynkach ceny nieruchomości faktycznie spadły, choć nie zawsze była to duża wartość, w kilku przypadkach nie przekroczyła 1 punktu procentowego. [2] ▶

## Zmiany cen mieszkań na świecie

	Nominalna zmiana cen mieszkań			Zmiana cen mieszkań z uwzględnieniem inflacji				Nominalna zmiana cen mieszkań			Zmiana cen mieszkań z uwzględnieniem inflacji				Nominalna zmiana cen mieszkań			Zmiana cen mieszkań z uwzględnieniem inflacji		
	1Q2022	1Q2023	r/r	1Q2022	1Q2023	r/r		1Q2022	1Q2023	r/r	1Q2022	1Q2023	r/r		1Q2022	1Q2023	r/r	1Q2022	1Q2023	r/r
Turecja	109,97	132,89	↑	30,3	54,74	↑	Tajwan	14,07	5,03	↓	10,49	2,62	↓	Austria	11,85	0,81	↓	5,68	-8,7	↓
Sri Lanka	-4,83	24,75	↑	-19,84	5,49	↑	Tajlandia	4,17	4,8	↑	-1,48	1,92	↑	Norwegia	7,19	-0,07	↓	3,26	-6,27	↓
Pakistan	5,6	23,67	↑	-6,3	-8,66	↓	Brazylia	4,19	4,8	↑	-6,39	0,14	↑	Maroko	-5,44	-0,1	↑	-10,19	-7,5	↑
Egipt	12,24	22,28	↑	1,57	-7,85	↓	Puerto Rico	-2,3	4,76	↑	-7,02	-0,29	↑	Kambodża	-14,71	-0,91	↑	-20,43	-1,48	↑
Północna	12,37	18,76	↑	5,45	12,65	↑	Stany	18,79	4,28	↓	10,03	-1,44	↓	Wielka	12,57	-1,02	↓	6,73	-9,19	↓
Portugalia	15,27	17,18	↑	10,53	8,49	↓	Filipiny	-2,81	3,94	↑	-6,53	-3,44	↑	Dania	8,21	-1,74	↓	2,69	-7,94	↓
Litwa	21,15	15,51	↓	4,69	-0,95	↓	Irlandia	15,04	3,94	↓	7,79	-3,46	↓	Holandia	19,49	-2,34	↓	8,9	-6,46	↓
Islandia	19,08	13,35	↓	11,64	3,23	↓	Szwajcaria	1,4	3,92	↑	-0,65	0,69	↑	Katar	2,92	-2,69	↓	-1,44	-6,44	↓
Zjednoczone	11,31	12,75	↑	9,43	8,08	↓	Chiny	7,1	3,75	↓	5,53	3,05	↓	Makao	-0,54	-4,16	↓	-1,5	-4,98	↓
Estonia	14,36	12,05	↓	1,35	-4,33	↓	Rumunia	12,3	3,24	↓	2,5	-7,95	↓	Łotwa	16,65	-4,62	↓	4,64	-18,66	↓
Meksyk	7,71	11,69	↑	0,41	3,94	↑	Francja	7,34	2,69	↓	3,55	-3,12	↓	Finlandia	4,41	-4,73	↓	-0,47	-12,1	↓
Singapur	7,77	11,44	↑	2,22	5,59	↑	Republika	4,2	2,1	↓	-1,83	-4,81	↓	Kanada	18,41	-478	↓	11,01	-8,7	↓
Gruzja	3,38	10,66	↑	-7,57	5,07	↑	Indie	3,16	2,04	↓	-2,14	-3,77	↓	Korea	15,02	-5,15	↓	10,49	-8,98	↓
Malta	1,66	10,51	↑	-2,76	3,19	↑	Malezja	2,39	2,04	↓	0,19	-1,34	↓	Argentyna	-7,01	-5,41	↑	-40,05	-53,7	↓
Wietnam	18,17	10,32	↓	15,39	6,74	↓	Słowacja	23,34	1,83	↓	12,88	-11,53	↓	Kolumbia	-1,69	-6,5	↓	-9,42	-17,5	↓
Chile	14,32	9,8	↓	4,49	-1,17	↓	Włochy	1,45	1,82	↑	-4,7	-5,38	↓	Australia	17,92	-6,51	↓	12,18	-12,59	↓
Israel	5,67	9,34	↑	2,23	3,95	↑	Jersey	16,44	1,82	↓	9,86	-9,65	↓	Hong Kong	-2,1	-7,87	↓	-3,81	-9,36	↓
Hiszpania	1,46	7,35	↑	-7,61	3,92	↓	Indonezja	1,77	1,79	↑	-0,51	-3,28	↓	Niemcy	13,5	-8,51	↓	7,2	-14,81	↓
Japonia	10,81	6,77	↓	9,49	3,4	↓	Ukraina	1,85	1,72	↓	-5,67	-3,86	↑	Szwecja	12,83	-8,84	↓	7,81	-18,19	↓
Czarnogóra	3,77	6,01	↑	-5,49	-4,04	↓	Arabia	1,49	1,59	↑	-0,12	-1,38	↓	Nowa	7,88	-12,92	↓	0,93	-18,38	↓
Tajwan	14,07	5,03	↓	10,49	2,62	↓	Rosja	32,5	1,14	↓	18,78	-2,28	↓	Zelandia						

Źródło: Global Residential Real Estate Market Report Q1 2023/Global Property Guide

Wysoka inflacja w wielu krajach może sugerować dynamiczny wzrost cen nieruchomości. Dlatego, aby uzyskać pełen obraz sytuacji na danym rynku nieruchomości, konieczne jest uwzględnienie wpływu inflacji. Nawet jeśli koszty zakupu nominalnie rosną, po uwzględnieniu inflacji okazuje się, że ceny faktycznie spadają. Przykłady takiej sytuacji można zaobserwować w Pakistanie, Egipcie, we Włoszech, Arabii Saudyjskiej czy Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

Największy rzeczywisty roczny wzrost cen domów odnotowano w Turcji i Macedonii. Natomiast gwałtowny trend spadkowy zaobserwowano w Argentynie, Łotwie, Słowacji, Niemczech, Szwecji i Nowej Zelandii.

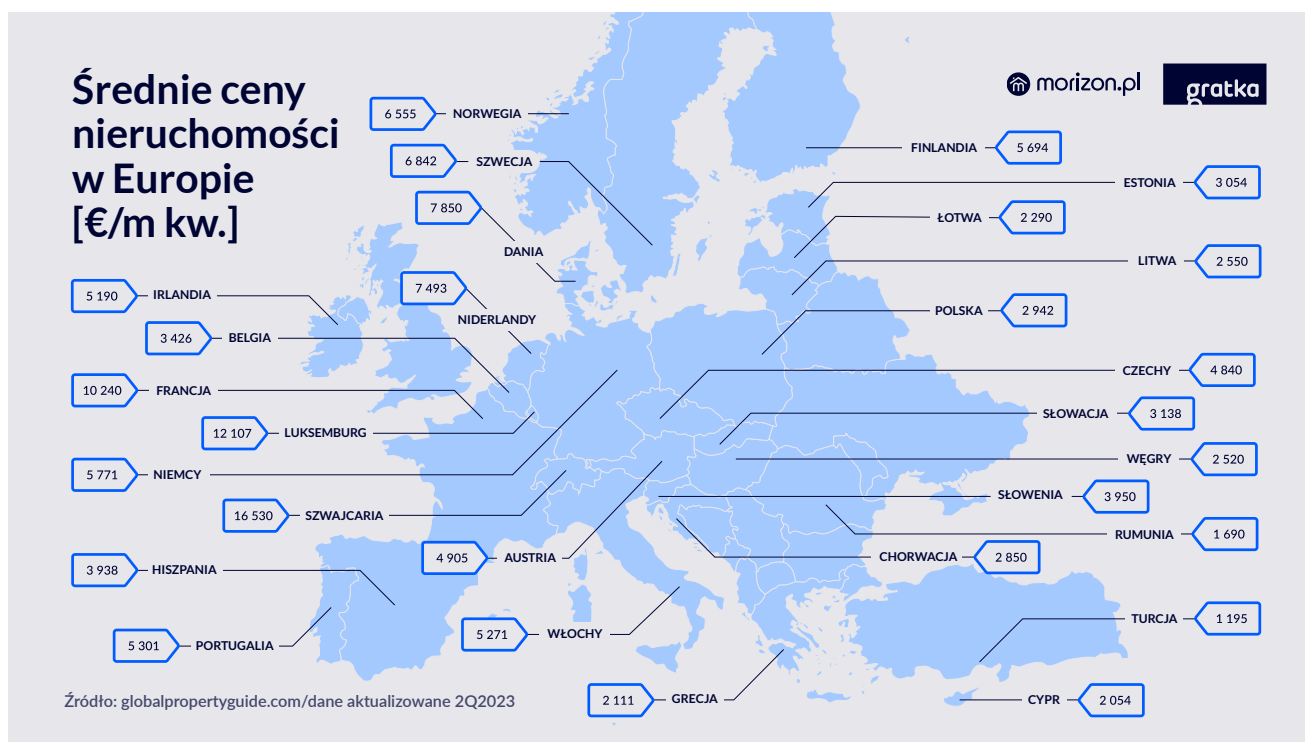
## ŁOTWA JEDNĄ Z EUROPEJSKICH GOSPODAREK Z NAJWIĘKSZYM SPADKIEM CEN MIESZKAŃ

Przyjrzyjmy się obecnej sytuacji w łotewskim rynku nieruchomości. Z analizy danych wynika, że nominalnie spadek cen utrzymywał się na umiarkowanym poziomie -4,62 proc. r/r. Jednakże, po uwzględnieniu inflacji, stawki spadły drastycznie - o 18,66 proc. r/r (przy wzroście cen o 4,64 proc.

rok wcześniej). Według opinii Latio, firmy działającej od ponad 30 lat na rynku nieruchomości w Łotwie, aktualna sytuacja rynkowa sprzyja nabywcom nieruchomości, którzy dysponują gotówką.[3] Sprzedający są gotowi obniżyć ceny ofertowe nawet o 20 proc., mając przed sobą nabywcę z własnymi środkami. Ze względu na wysokie oprocentowanie kredytów hipotecznych w zdecydowanej trudniejszej sytuacji są osoby, które planowały zakup nieruchomości ze wsparciem finansowym banku.

Po przeanalizowaniu danych, eksperci z firmy Latio doszli do wniosku, że w ciągu ostatniego roku liczba ofert mieszkań dostępnych do wynajęcia niespodziewanie wzrosła. Tendencja ta wynika przede wszystkim z faktu, że niektórzy oferenci, nie zgadzając się na obniżenie cen, przenoszą ogłoszenia sprzedaży na rynek wynajmu.

Rynek nieruchomości na Łotwie podzielony jest na rynek pierwszy i rynek drugi, co odpowiednio w Polsce nazywa się rynkiem pierwotnym i rynkiem wtórnym. We wrześniu 2023 r. średnia cena ofertowa nowego mieszkania wyniosła 2770 EUR/m kw. (12 080 zł/m kw.), a cena transakcyjna 2600 EUR/m kw. (11 338 zł/m kw.) Na rynku wtórnym cena w transakcjach sięgnęła około 1950 EUR/m kw. (8500 zł/m kw.).





## SZWECJA I NIEMCY W PODOBNEJ SYTUACJI

Również na szwedzkim rynku nieruchomości obserwujemy gwałtowny spadek cen mieszkań wywołany wzrostem kosztów kredytów i inflacją. Ponadto, popyt również wykazuje tendencję malejącą, co widoczne było w I kwartale 2023 r., gdzie liczba sprzedanych mieszkań spadła o 23,1 proc. w porównaniu z ostatnim kwartałem 2022 r.

Podobne trendy można zauważyć na innych europejskich rynkach nieruchomości. Gospodarka Niemiec również borykała się z wyzwaniami inflacyjnymi oraz wysokimi stawkami procentowymi kredytów hipotecznych w I kwartale tego roku, co miało wpływ na sektor mieszkaniowy. Rynek niemiecki росł nieprzerwanie od 2014 r. aż do ubiegłego roku, kiedy kryzys gospodarczy odbił się na popycie i cenach nieruchomości. Szacuje się, że w ciągu ośmiu lat stawki za mieszkania wzrosły o ponad 70 proc., a w zaledwie jeden kwartał spadły realnie o 14,80 proc.

## AZJA BLISKA EUROPIE, ALE TURCJA Z BLISKO 55 PROC. WZROSTEM CEN MIESZKAŃ

Analizując sytuację na azjatyckich rynkach nieruchomości, mówi się o ich osłabieniu, ale regionalnie koniunktura jest zróżnicowana. Spośród 23 analizowanych krajów, w 15 ceny mieszkań realnie spadły. Warto jednak spojrzeć na rynek z innej perspektywy. Wśród ośmiu gospodarek, na których odnotowano wzrost cen nieruchomości, szczególnie wyróżnia się rynek turecki.

Pod koniec ubiegłego roku w Turcji inflacja utrzymywała się na poziomie 64,3 proc. Po nieznacznych wahaniami w październiku 2023 r. osiągnęła wartość 61,4 proc. Szczyt sprzedaży nieruchomości z rynku wtórnego przypadł w Turcji na drugą połowę 2020 r. – wówczas doszło do około 160 tys. transakcji. Kolejne najwyższe notowania uzyskano na koniec 2021 r. i koniec 2022 r. Od stycznia sprzedaż istniejących nieruchomości ▶

*Jako lider sektora turystyki rezydencyjnej w Hiszpanii, w TM Real Estate Group badamy trendy mieszkaniowe na naszych rynkach zbytu w Europie i na świecie. Obserwujemy rosnące zainteresowanie inwestycyjne ze strony Polaków w nieruchomości w Hiszpanii, zwłaszcza w obszarze wybrzeża Morza Śródziemnego. Sprzedaż apartamentów i willi TM wzrosła w ciągu ostatnich dwóch lat na tyle, że w 2022 i 2023 r. osiągnęliśmy ten sam wolumen transakcji, co w latach 2013–2020. Ten wzrost zawdzięczamy zaufaniu polskich klientów, którzy są największym inwestorem oraz nabywcą naszych nieruchomości w tym momencie.*

*Polski klient bardzo jasno określa lokalizację i rodzaj apartamentu, którego szuka. Rejon Alicante w dalszym ciągu jest kierunkiem wiodącym, o czym świadczy fakt, że w tej prowincji mieszka 14 proc. Polaków zarejestrowanych w Hiszpanii. Obserwujemy również wzrost inwestycji w takich miejscach jak Almería, Malaga czy Majorka, gdzie TM też realizuje swoje projekty. Polski inwestor dysponuje średnim budżetem w wysokości 400 tys. euro i preferuje apartamenty z dwiema i trzema sypialniami o średniej powierzchni 110 m kw.*

*Polski rynek wykazuje dużą wrażliwość na ekologiczne aspekty swoich przyszłych domów. Nasze projekty uwzględniają odpowiedzialność klimatyczną, środowiskową i społeczną, a także wykorzystują rozwiązania architektury bioklimatycznej oraz odnawialnych źródeł energii. Przyniamy się do tworzenia lepszych społeczności, miast i domów, które spełniają kryteria ESG, a przez to poprawiają jakość życia. Jako deweloper stawiamy na rozwiązania zrównoważone, za które zostaliśmy nagrodzeni przez kapitułę prestiżowego konkursu International Property Awards 2023 w Londynie.*



**Jorge J. Blay**

Dyrektor biur zagranicznych  
TM Real Estate Group



utrzymuje się w przedziale między 55 tys. a niespełna 90 tys. jednostek mieszkalnych miesięcznie. W ujęciu dziesięcioletnim widać ogromny skok cen nieruchomości, ze szczytem w połowie 2022 r.

Gospodarka Gruzji, leżącej na granicy Europy i Azji, utrzymuje się obecnie w relatywnej stabilności, ale również ją dotknęła inflacja. W styczniu tego roku wyniosła 9,4 proc. (szczytowa wartość blisko 14 proc. osiągnęła w roku 2022), ale już w październiku spadła do 0,8 proc. Mimo tego, przy stałym wzroście PKB, strategicznej i atrakcyjnej lokalizacji, rynek nieruchomości budzi zaufanie inwestorów, co przyczynia się do jego rozwoju. W ocenie analityków preferencje klientów zmierzają w kierunku sektorów luksusowych nieruchomości mieszkalnych i komercyjnego. Po uwzględnieniu inflacji ceny na rynku gruzińskim wzrosły o nieco ponad 5 proc. w I kwartale 2023 r. w porównaniu z tym samym okresem roku ubiegłego.

## AMERYKA PÓŁNOCNA Z NOTOWANIAMi NAJNIŻSZYMI OD DEKADY

W obliczu spowolnienia gospodarczego i zwiększonej globalnej niepewności, rynki w Ameryce Północnej doświadczają spadków cen nieruchomości. W Kanadzie zarówno popyt jak i podaż słabną. Z danych wynika, że w ciągu 2022 r. rzeczywista liczba transakcji sprzedaży mieszkań spadła o ponad 25 proc. W I kwartale 2023 r. w ujęciu nominalnym ceny nieruchomości spadły o 4,78 proc., z uwzględnieniem inflacji – o 8,7 proc. Po okresie wzrostu cen w 2022 r., Indeks Cen Mieszkań Kanady odnotowuje niespotykany od 2009 r. drastyczny spadek wartości.[4]

W podobnej sytuacji znajduje się rynek nieruchomości w Stanach Zjednoczonych. Wolumen sprzedaży istniejących nieruchomości spadł do najniższego poziomu w ostatniej dekadzie.

Dane wyraźnie ukazują tendencję zniżkową cen. Liczba wydanych pozwoleń na budowę również jest niższa niż w roku ubiegłym. Oprocentowanie kredytów hipotecznych wzrosło z około 3 proc. w 2022 r. do 7,41 proc. w listopadzie 2023. Czy po latach dobrobytu wartości sięgną poziomu z recesji w roku 2009? Trudno prognozować, ale tak sytuacja może się utrzymywać, zwłaszcza w obliczu nieprzewidywalnych czynników ekonomicznych i geopolitycznych.

## CZY TO JUŻ KRYZYS?

Po latach dobrobytu większość światowych rynków mieszkaniowych doświadcza obecnie wyraźnego osłabienia aktywności w kontekście globalnej dekonjunkury gospodarczej. W wyniku inflacji i wzrostu kosztów kredytów hipotecznych topnieje ruch na rynku sprzedaży – zarówno popyt, jak i podaż maleją, prowadząc do obniżenia cen nieruchomości. Niemniej jednak, tam, gdzie jedni zauważają straty, inni widzą potencjalne zyski.

Wyższe stopy procentowe zwiększyły koszty posiadania własnego mieszkania, a to poruszyło aktywność na rynku najmu nieruchomości. Większe zapotrzebowanie na lokale do wynajęcia, w połączeniu z inflacją i ograniczoną podażą ofert doprowadziło do wzrostu cen najmu, poprawiając jednocześnie sytuację inwestorów. Wyższe czynsze najmu stanowią próbę zrównoważenia rosnących kosztów kapitału.

Trzeba przyznać, że rzeczywista dynamika cen mieszkań jest bardziej zauważalna w ujęciu realnym niż nominalnym. W Europie tylko siedem z 27 badanych krajów odnotowało wzrost stawek ofertowych sprzedaży.

Przyszłość rynku nieruchomości zależy od różnych czynników, w tym od dynamiki inflacji i polityki banków centralnych. Jeżeli inflacja zostanie skontrolowana, stopy procentowe spadną, a kredyty hipoteczne będą bardziej dostępne, to potencjalnie ożywi się rynek sprzedaży mieszkań. ■

\*CPI – Consumer Price Index (Indeks Cen Towarów i Usług Konsumpcyjnych) jest jednym z najważniejszych wskaźników inflacji. Służy do monitorowania ogólnego wzrostu poziomu cen na rynku konsumenckim, a więc tego, jak zmieniają się koszty życia dla przeciętnego konsumenta.

- [1] <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Inflacja-oraz-stopy-procentowe-w-Polsce-i-na-swiecie-lipiec-2023-8582180.html>
- [2] Global Residential Real Estate Market Report Q1 2023/Global Property Guide <https://www.globalpropertyguide.com/>, [https://pgp-production-cdn.s3.eu-west-2.amazonaws.com/downloads/property\\_reports/Global+Residential+Real+Estate+Market+Analysis+Q1+2023.pdf](https://pgp-production-cdn.s3.eu-west-2.amazonaws.com/downloads/property_reports/Global+Residential+Real+Estate+Market+Analysis+Q1+2023.pdf)
- [3] <https://latio.lv/noderigi/kadel-latio> oraz <https://www.tvnet.lv/7869534/nekustama-ipasuma-tirgu-situacija-par-labu-pircejiem-kuriem-nevaja-kreditu>
- [4] <https://pl.tradingeconomics.com/canada/house-price-index-yoy>, <https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends/real-estate.html#residential>, <https://strefainwestorow.pl/artykuly/nieruchomosci/20230620/globalne-ryniki-mieszkan-raport>, <https://obserwatorgospodarczy.pl/2023/03/20/globalny-rynek-mieszkania-w-w-kryzysie-ceny-mieszkan-spadaja-niemal-wszedzie/>, <https://pl.tradingeconomics.com/>



# BENIDORM W HISZPANII



**Żeglując z domu... spełnione marzenia!  
Apartamenty z 1, 2, 3 i 4 sypialniami.**

**BIURO TM REAL ESTATE GROUP**

Rondo 1, City Space, 10. piętro. Rondo ONZ 1. 00-124 (Warszawa) Polska

+48 881 51 91 51 | [polska@tmgrupoinmobiliario.com](mailto:polska@tmgrupoinmobiliario.com) | [WWW.TMREALESTATEGROUP.COM](http://WWW.TMREALESTATEGROUP.COM)



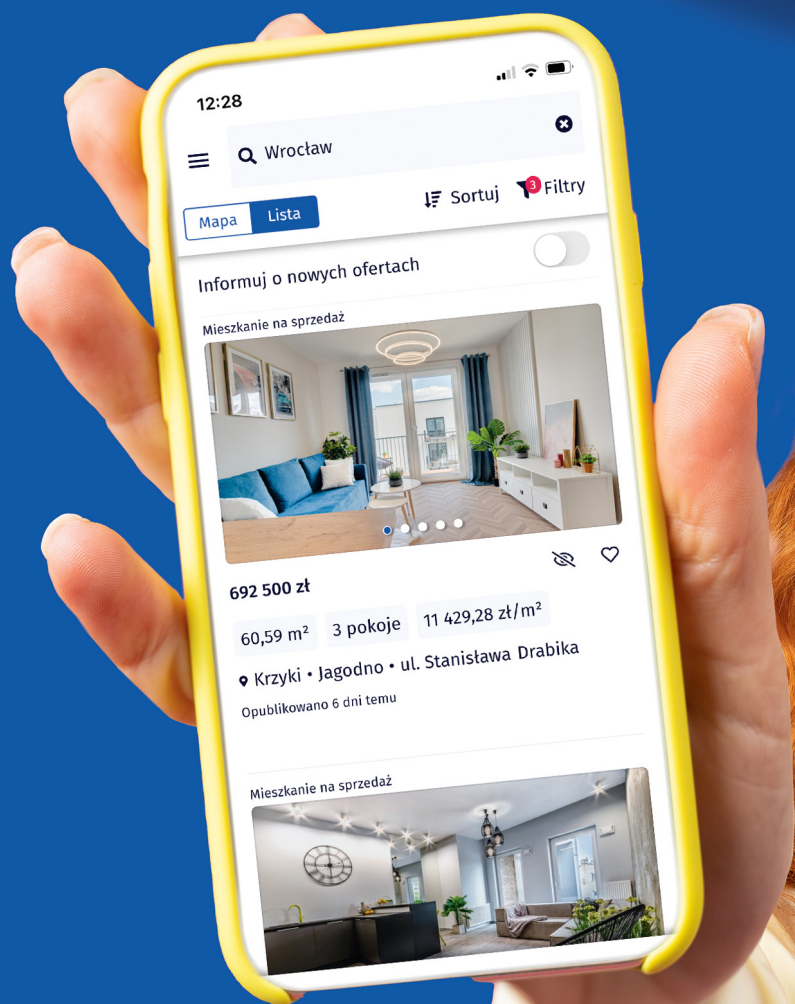
# Najlepiej oceniana aplikacja\* z ogłoszeniami nieruchomości



**morizon.pl**

**PARTNER**  **onet**

**SPRAWDŹ**



\*średnia ocena 4,5 w sklepach:  
App Store, Google Play, AppGallery



# Mieszkanie? Najszybciej znajdziesz na Gratka.pl

SPRAWDŹ



gratka