

# RYNEK NIERUCHOMOŚCI

Refinansowanie  
kredytu  
hipotecznego.  
Czy to się opłaca?

Ceny mieszkań  
w Polsce. Dynamika  
Indeksu Cen Mieszkań

Trendy w  
wykończeniu  
wnętrz w 2024 r.

**CZEKA NAS JESZCZE  
MAKSYMALNIE  
PÓŁTORA ROKU  
MNIEJSZEGO POPYTU**



## SPIS TREŚCI

- 4 CENY MIESZKAŃ W POLSCE. DYNAMIKA INDEKSU CEN MIESZKAŃ
- 8 BEZPIECZEŃSTWO, PROFESJONALIZM I SATYSFAKCJA – KLUCZE DO OBSŁUGI KLIENTA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI. JAK FREEDOM NIERUCHOMOŚCI DBA O WYSOKIE STANDARDY?  
– WYWIAD Z ŁUKASZEM KRUSZEWSKIM, DYREKTOREM MARKETINGU I TECHNOLOGII FREEDOM
- 14 CZEKA NAS JESZCZE MAKSYMALNIE PÓŁTORA ROKU MNIEJSZEGO POPYTU  
– WYWIAD Z WALDEMAREM WASILUKIEM, VICTORIA DOM
- 20 ZMIANY W PRAWIE NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI
- 23 PREFERENCJE ZAKUPOWE POLAKÓW PODLEGAJĄ CIĄGŁYM ZMIANOM
- 29 TRENDY W WYKOŃCZENIU WNĘTRZ W 2024 R.
- 35 REFINANSOWANIE KREDYTU HIPOTECZNEGO. CZY TO SIĘ OPŁACA?

# 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)

Wszelkie prawa zastrzeżone, Forbes Polska,  
Grupa Morizon-Gratka, wrzesień 2024 r.

## Szanowni Czytelnicy

Najnowsze wydanie raportu Rynek Nieruchomości już przed Wami! (3/2024)

Grupa Morizon-Gratka we współpracy z Forbes Polska opublikowała kolejną edycję raportu dotyczącego podsumowania rynku nieruchomości. Do omówienia sytuacji rynkowej w III kwartale 2024 r. zaproszono ekspertów branżowych, między innymi deweloperów i pośredników nieruchomości.

W trzecim kwartale 2024 r. rynek wszedł w fazę stabilizacji. W lipcowym Indeksie Cen Mieszkań po raz pierwszy w tym roku odnotowaliśmy nawet nieznaczny spadek w porównaniu z poprzednim miesiącem. Czy to wreszcie oczekiwana przez nabywców zmiana trendu? Wydaje się, że na większe przeceny na razie jeszcze brakuje potencjału.

W bieżącym wydaniu raportu naszym specjalnym gościem jest Waldemar Wasiluk, Wiceprezes Victoria Dom, który diagnozuje sytuację na rynku mieszkaniowym, szuka impulsów do wzrostu popytu i podaży oraz prognozuje zmiany w kolejnych okresach.

Mamy nadzieję, że okres wysokich stóp wkrótce minie. Nawet jeżeli nie będzie żadnego rządowego programu wsparcia to rynek i tak obudzi się z lekkiej hibernacji gdzieś mniej więcej w 2026 r.

Porozmawiamy również o bezpieczeństwie i profesjonalizmie w pracy pośredników nieruchomości. Jakie są obecnie standardy obsługi klientów, w jaki sposób agenci chcą spełniać ich potrzeby i oczekiwania, jak się do tego przygotowują? A naszym przewodnikiem w tym bardzo interesującym obszarze będzie Agencja Freedom.

Każdy klient jest dla nas wyjątkowy, dlatego zapewniamy spersonalizowane podejście, dostosowując nasze usługi do jego potrzeb i oczekiwań. To clue. Zależy nam na wypracowaniu określonej praktyki pracy z klientem, która ucieleśnia się w prostym wskaźniku – współczynniku rekomendacji.

Każde pokolenie ma własny czas i swój sposób na życie. Dlatego w bieżącym wydaniu analizujemy jakie preferencje zakupowe na rynku nieruchomości mają „Zetki” czyli osoby wchodzące właśnie w dorosłość i czym różnią się np. od millenialsów. Które pokolenie stawia na najem mieszkania, a które na własność i dlaczego?

W raporcie prezentujemy także najnowsze trendy w urządzaniu mieszkań i domów. W 2024 roku modny będzie nietuzinkowy design i nowoczesne ekologiczne rozwiązania. Dowiedz się czym charakteryzuje się m.in. styl japandi, a czym styl quiet luxury. A może przypadnie Ci do gustu styl eklektyczny albo soft minimalizm? Poczuj te klimaty zanim zajmiesz się urządzaniem.

**Bądźcie z nami.**

**Zapraszamy do lektury!**





# Ceny mieszkań w Polsce. Dynamika Indeksu Cen Mieszkań. [lipiec 2024 r.]



**Lipiec 2024 r. potwierdził stabilizację na polskim rynku nieruchomości, zainicjowaną w poprzednich miesiącach. Indeks Cen Mieszkań – w lipcu 2024 r. po raz pierwszy spadł w porównaniu z poprzednim miesiącem o 0,4 proc. do poziomu 1876,7 pkt. W skali roku ICM urósł o 17,8 proc.**

**ARTUR OSAK**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości  
Grupa Morizon-Gratka

W ujęciu miesięcznym spadki średnich cen mieszkań na rynku wtórnym zanotowane zostały na większości lokalnych rynków. W największym stopniu, bo aż o 3,85 proc. obniżyły się ceny w Olsztynie. Z kolei w Gdańsku ceny ofertowe mieszkań na sprzedaż zamieszczone w serwisach Grupy Morizon Gratka zmniejszyły się o 2,72 proc., w Opolu o 2,59 proc., a w Katowicach o 1,82 proc. Również w Warszawie zaobserwowany został spadek o 1,29 proc. do poziomu około 17,7 tys. zł za metr kw. Natomiast najwyższy w skali miesiąca wzrost cen ofertowych mieszkań na rynku wtórnym nastąpił w Krakowie (2,57 proc.) oraz Lublinie (1,86 proc.).

Indeks Cen Mieszkań w ujęciu realnym, czyli przy uwzględnieniu inflacji wyniósł w lipcu 2024 r. 1012,3 pkt. W porównaniu do danych sprzed roku jest to wzrost o 12,9 proc, natomiast w ujęciu miesięcznym badany wskaźnik obniżył się o 1,7 proc.

Pozostajemy w trendzie stopniowego ożywienia na rynku mieszkaniowym. W kolejnych miesiącach można spodziewać się dalszego zwiększenia się popytu. Cały czas nie została jednak rozstrzygnięta kwestia uruchomienia nowego programu wsparcia #naStart. Pomimo, że rząd zatwierdził już projekt ustawy budżetowej na 2025 r. to wciąż prowadzone są dyskusje na temat kredytu 0 proc. i innych rozwiązaniach, dotyczących wsparcia dla rynku mieszkaniowego.

Objawem zniecierpliwienia potencjalnych nabywców może być natomiast rosnące zainteresowanie zakupem mieszkania przy wykorzystaniu finansowania hipotecznego. Według danych Biura Informacji Kredytowej liczba osób wnioskujących w lipcu br. o kredyt mieszkaniowy wzrosła o 11,6 proc. w porównaniu do poprzedniego miesiąca, co należy oceniać pozytywnie. W porównaniu do lipca ubiegłego roku liczba wniosków o kredyt mieszkaniowy była niższa wprawdzie o 30 proc., ale należy pamiętać, że tym przypadku mamy do czynienia z bardzo wysoką bazą kiedy popyt w drugiej połowie zeszłego roku napędzany był programem "Bezpieczny kredyt 2 proc."

Duży wzrost cen mieszkań z jakim mieliśmy do czynienia w zeszłym roku praktycznie całkowicie wyhamował. Ostatnie dane potwierdzają powszechną stabilizację cen, z nawet przewagą lekkich spadków na terenie poszczególnych aglomeracji.

## PROGNOZY NA PRZYSZŁOŚĆ: NA WIĘKSZY SPADEK CEN RACZEJ NIE MA CO LICZYĆ

Ostatnie miesiące przyniosły wyraźne oznaki stabilizacji na rynku nieruchomości wtórnych. W coraz większej

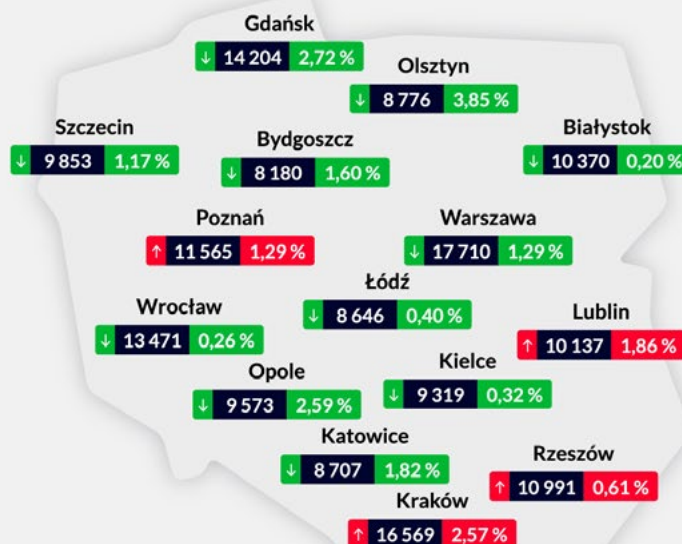
# Ceny mieszkań na rynku wtórnym

lipiec 2024 r.



- średnia cena [zł/mkw.] lipiec 2024
- wzrost ceny m/m
- spadek ceny m/m

Źródło: Na podstawie średnich cen ofertowych [zł/mkw.] mieszkań na sprzedaż zamieszczonych w serwisach Grupy Morizon-Gratka



liczbie aglomeracji notowane są jednocześnie niewielkie spadki ofertowych cen mieszkań. Taka sytuacja ma miejsce m.in. w Warszawie, Gdańsku, Katowicach czy Wrocławiu.

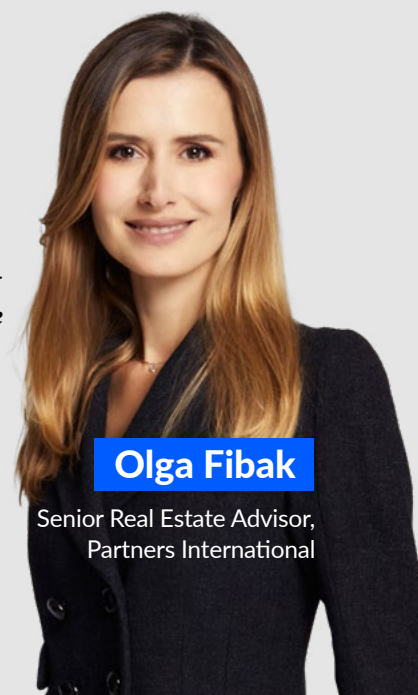
Trwałe odwrócenie trendu na spadkowy jest jednak raczej mało prawdopodobne. W kolejnych okresach oczekuje

się bardziej umiarkowanego wzrostu cen mieszkań, napędzanego m.in. przyspieszającą inflacją. Główny Urząd Statystyczny podał, że ceny towarów i usług konsumpcyjnych w sierpniu 2024 r. wzrosły w ujęciu rok do roku o 4,3 proc., a w porównaniu z poprzednim miesiącem wzrosły o 0,1 proc.

Nieruchomości luksusowe słusznie postrzegane są jako bezpieczna forma lokowania kapitału, odporna na zawirowania gospodarcze oraz globalne kryzysy. Nabywane najczęściej za gotówkę, okazały się niewrażliwe na zapaść na rynku kredytów hipotecznych. Nie zaszkodziła im pandemia, a wojna w Ukrainie wywarła wpływ wręcz stymulujący, w wyniku napływu zamożnych klientów. Zgodnie z raportem KPMG, wartość rynku nieruchomości premium w Polsce w 2023 roku wyniosła 3,3 mld złotych, rosnąc o 15% w porównaniu z rokiem poprzednim. To kontynuacja długoletniego trendu wzrostowego, który ma utrzymać się w kolejnych latach.

Cena metra kwadratowego apartamentu premium w Warszawie 20 lat temu wynosiła 6–8 tysięcy złotych. Obecnie ceny transakcyjne zbliżają się niekiedy do 100 tysięcy złotych za metr, a ceny na poziomie 40–60 tysięcy złotych stały się normą.

Poza dominującą na rynku Warszawą segment ten dynamicznie rozwija się w innych dużych miastach, a także w atrakcyjnych lokalizacjach wypoczynkowych. Najdroższy apartament sprzedany w Polsce znajduje się na gdańskiej Wyspie Spichrzów, ma 435 metrów kwadratowych. Transakcja zawarta została w styczniu bieżącego roku, a cena sprzedaży wyniosła 24,8 miliona złotych.



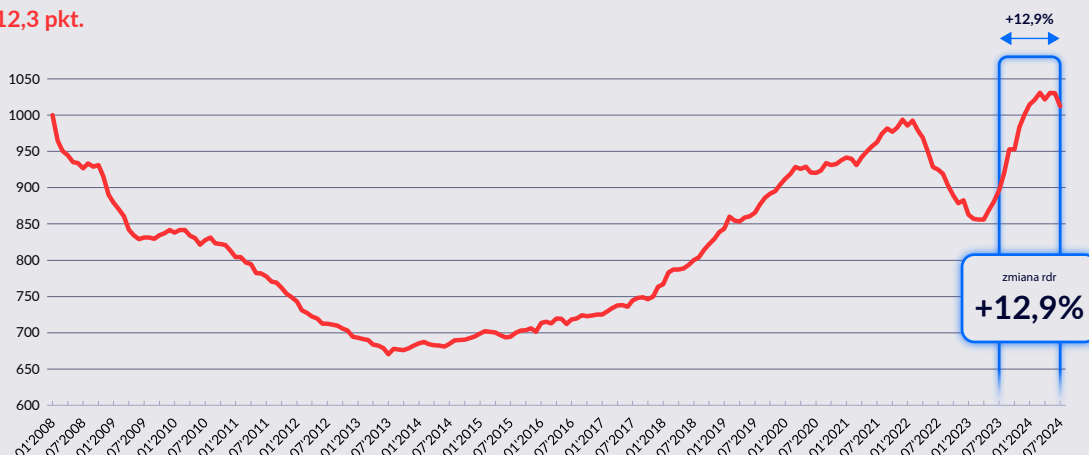
**Olga Fibak**

Senior Real Estate Advisor,  
Partners International

# Indeks Cen Mieszkań z uwzględnieniem inflacji

morizon.pl gratka

lipiec 2024  
1012,3 pkt.

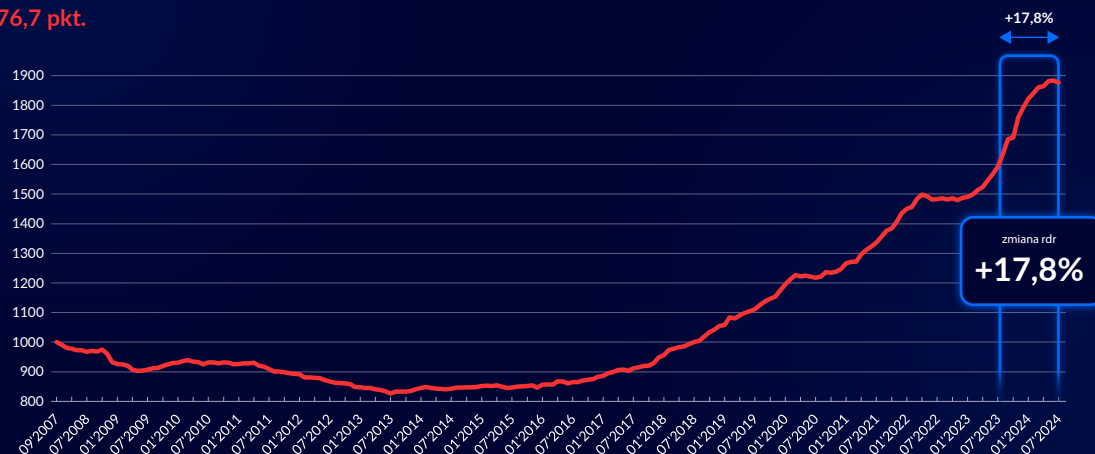


Indeks Cen Mieszkań (ICMi) wyraża łączną wartość względną średnich cen ofertowych mieszkań używanych wystawionych do sprzedaży w serwisach Grupy Morizon-Gratka z uwzględnieniem poziomu inflacji.

# Indeks Cen Mieszkań

morizon.pl gratka

lipiec 2024  
1876,7 pkt.



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

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, Bezposrednie.com) obliczaną na podstawie średnich cen ofertowych w 10 największych miastach Polski (Warszawa, Kraków, Łódź, Wrocław, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Bydgoszcz, Lublin, Katowice) ważoną liczbą mieszkańców tych miast. Bazową datą dla indeksu jest wrzesień 2007 roku, a wartość bazowa wynosi 1000 punktów.





**Bezpieczeństwo,  
profesjonalizm  
i satysfakcja**



**Łukasz**

**Kruszewski**

Dyrektor Marketingu i Technologii  
Freedom



**wywiad**



## Bezpieczeństwo, profesjonalizm i satysfakcja – klucze do obsługi klienta na rynku nieruchomości. Jak Freedom Nieruchomości dba o wysokie standardy?



rozmawia Artur Osak

**Jakie główne standardy pracy agentów nieruchomości stosuje Freedom Nieruchomości, aby zapewnić klientom bezpieczeństwo i satysfakcję podczas procesu kupna, sprzedaży czy wynajmu nieruchomości?**

**ŁUKASZ KRUSZEWSKI:** Każdy klient jest dla nas wyjątkowy, dlatego zapewniamy spersonalizowane podejście, dostosowując nasze usługi do jego potrzeb i oczekiwań. To clue. Zależy nam na wypracowaniu określonej praktyki pracy z klientem, która ucieleśnia się w prostym wskaźniku – współczynniku rekomendacji.

Nasi agenci nieruchomości otrzymują gruntowne przygotowanie do zawodu bazujące na elementach: stażu w oddziale, 7 dniowym szkoleniu wdrożeniowym, egzaminom prawnym i sprzedażowym a następnie tzw. pracy on the job. Dodatkowo regularnie uczestniczą w szkoleniach, które pozwalają im na aktualizację wiedzy oraz umiejętności. Dzięki temu są na bieżąco z najnowszymi trendami rynkowymi oraz zmianami prawnymi. Mogą liczyć na transfer wiedzy z sieci w postaci webinarów, warsztatów czy formatów wewnętrznych takich jak “Kejsownia”, podczas której omawiane są wybrane aspekty pracy pośrednika w obrocie nieruchomościami na zasadzie wymiany doświadczeń i najlepszych praktyk.

Tworzymy środowisko, które wspiera agentów do ciągłego doskonalenia swoich umiejętności oraz wiedzy. Oprócz szkoleń, dostarczamy bieżącą wiedzę na temat sytuacji rynkowej w postaci rynkowych raportów, komentarzy. Dzięki

temu jesteśmy Partnerem klientów wspierającym w kwestii podejmowania przez niego decyzji o sprzedaży czy kupnie nieruchomości.

**Jak wygląda proces rekrutacji agentów w Waszej firmie? Na jakie cechy i umiejętności zwracacie szczególną uwagę przy rekrutacji?**

Naszym celem jest zatrudnianie osób, które przede wszystkim wykazują się określoną postawą, podzielają nasze wartości i podejście do pracy. Poszukujemy osób z proaktywnym podejściem do pojawiających się trudności, otwartością, empatią, i przedsiębiorczym podejściem.

Nasi agenci to osoby ambitne, które chcą się rozwijać i nie boją się wyzwań. Kluczowe znaczenie mają dla nas umiejętności interpersonalne – nasi agenci muszą potrafić budować relacje, wsłuchiwać się w potrzeby klientów i skutecznie negocjować. Cenimy osoby, które potrafią działać z własnej inicjatywy, poszukują nowych rozwiązań i są gotowe na podejmowanie decyzji i brania za nie odpowiedzialności. Ale przede wszystkim w obliczu trudności przed jaką staje klient – potrafią zachować bezstronność i doradzić w tym, co dla klienta najważniejsze.

W rekrutacji zwracamy uwagę na osoby z doświadczeniem w pracy na wynikach i z determinacją do osiągania sukcesów. I, co ważne działamy zgodnie z najwyższymi standardami etycznymi. Poszukujemy osób, które szanują te wartości i są gotowe reprezentować je w kontaktach z klientami. ▶

## Eksperci JLL przedstawiają kluczowe czynniki kształtujące rynek mieszkaniowy w ostatnich 20 latach

Eksperci JLL wskazują, że na przestrzeni ostatnich 20 lat rynek mieszkaniowy w Polsce był kształtowany przez kilka kluczowych czynników. Zmiany demograficzne, takie jak migracja do miast i starzenie się społeczeństwa, miały znaczący wpływ na strukturę popytu na mieszkania. Polityka mieszkaniowa, w tym programy rządowe wspierające budownictwo mieszkaniowe, także odegrały istotną rolę. W ostatnich latach zauważalny jest wzrost znaczenia inwestorów zagranicznych oraz wzrost roli najmu jako alternatywy dla własności. Dodatkowo, dynamiczny rozwój technologii budowlanych i cyfryzacja procesów sprzedażowych wpływają na efektywność rynku mieszkaniowego.

### Jakie zasady etyki zawodowej są kluczowe w pracy agentów? Jak są one egzekwowane w praktyce?

Zasady etyki zawodowej stanowią fundament naszej działalności. Dlatego nasi agenci są zobowiązani do działania w sposób przejrzysty, dostarczając klientom pełnej i rzetelnej informacji zarówno w zakresie oferowanej przez nas usługi oraz na każdym etapie transakcji. To oznacza, że każdy klient jest informowany o wszystkich istotnych aspektach związanych z procesem sprzedaży czy wynajmu nieruchomości, a wszelkie ewentualne ryzyka są omawiane otwarcie.

Szanujemy prywatność naszych klientów i dbamy o to, aby wszelkie informacje, które są nam powierzone, były chronione. Dane osobowe oraz informacje dotyczące transakcji są przechowywane w sposób bezpieczny, a dostęp do nich mają wyłącznie osoby uprawnione.

Zachęcamy naszych klientów do dzielenia się opiniami na temat współpracy z naszymi agentami. Dzięki temu możemy szybko reagować na ewentualne nieprawidłowości i dbać o ciągłe podnoszenie jakości naszych usług.

### Jakie mechanizmy wprowadzacie, aby zapewnić bezpieczeństwo prawne i finansowe transakcji dla klientów?

Nasi agenci regularnie uczestniczą w szkoleniach dotyczących najnowszych przepisów prawnych i regulacji finansowych związanych z rynkiem nieruchomości. To pozwala im na bieżąco aktualizować swoją wiedzę i świadczyć usługi na najwyższym poziomie, z pełnym uwzględnieniem obowiązujących standardów. Każda transakcja kupna-sprzedaży nieruchomości finalizowana jest w obecności notariusza, który czuwa nad zgodnością dokumentów z przepisami prawa i zapewnia prawidłowy przebieg czynności prawnych. Notariusz jest gwarantem, że wszelkie umowy są sporządzane zgodnie z obowiązującymi przepisami i są bezpieczne dla obu stron transakcji.

Stawiamy także na transparentność i edukację klienta, dostarczając pełnej informacji o każdym etapie procesu oraz wyjaśniając wszelkie zawiłości prawne i finansowe. Klienci są informowani o swoich prawach i obowiązkach, a także o potencjalnych ryzykach związanych z transakcją.

### Jak agenci Freedom Nieruchomości dostosowują swoje podejście do indywidualnych potrzeb i oczekiwań klientów poszukujących, sprzedających czy wynajmujących nieruchomości?

Stawiamy na indywidualne podejście do każdego klienta, niezależnie od tego, czy jest on zainteresowany zakupem, sprzedażą czy wynajmem nieruchomości. Nasi agenci doskonale rozumieją, że każda sytuacja jest inna, dlatego podstawą ich pracy jest uważne słuchanie i dogłębna analiza potrzeb oraz oczekiwań klientów. To pozwala na dopasowanie strategii działania do specyficznych wymagań, co przekłada się na skuteczność i satysfakcję. Pierwszym krokiem w pracy z klientem jest rozmowa, w której agenci starannie analizują jego potrzeby. Czy klient szuka nieruchomości do zamieszkania, inwestycji czy wynajmu? Jakie są jego priorytety, takie jak lokalizacja, budżet, metraż, czy dodatkowe udogodnienia?

Na podstawie zebranych informacji, agenci przygotowują spersonalizowaną ofertę, która jest ściśle dopasowana do preferencji klienta. Agenci Freedom Nieruchomości nie

przedstawiają przypadkowych propozycji – każda nieruchomości czy strategia sprzedaży jest starannie dobrana, aby spełniała wymagania klienta, co pozwala oszczędzić czas i przyspieszyć proces. Jeśli klient zmienia swoje preferencje lub pojawiają się nowe okoliczności, nasi agenci szybko dostosowują swoje działania. Przykładowo, dla sprzedających nieruchomości możemy zmienić strategię marketingową, a dla poszukujących dostosować kryteria wyszukiwania, aby znaleźć idealną ofertę. Prowadzimy klientów przez cały proces – od wstępnych konsultacji, przez negocjacje, aż po finalizację transakcji. Pośrednicy są dostępni na każdym etapie procesu do wyjaśniania wątpliwości, doradzania i wspierania w podejmowaniu decyzji.

### **Czy możecie podzielić się przykładami sytuacji, w których Wasze podejście do standardów pracy znacząco wpłynęło na pozytywne doświadczenia klientów?**

Mamy wiele takich historii – od nieruchomości, które uznawane były za niesprzedawalne po nieruchomości, które sprzedawały się w jeden dzień od momentu ich ogłoszenia. Najczęściej te historie dotyczą zamknięcia całego procesu, od wystawienia oferty po wizytę w kancelarii notarialnej, w zaledwie kilka dni. Nie byłoby to możliwe, gdyby nie niezwykle zaangażowanie naszych agentów.

### **Jakie metody zbierania opinii od klientów stosujecie, aby monitorować i poprawiać jakość usług? Jakie były najbardziej wartościowe uwagi, które otrzymaliście od klientów?**

Zawsze zachęcamy klientów do wystawiania referencji i wyrażania opinii, zarówno osobiście, jak i we wszystkich przestrzeniach wirtualnych, w których nas można znaleźć: na naszej stronie internetowej, wizytówkach Google, fanpage'u Freedom Nieruchomości czy platformie GoWork. Możliwości jest naprawdę wiele.

Obecnie pracujemy nad własnym systemem oceny jakości pracy naszych agentów, który będzie ściśle powiązany z CRM a jednocześnie będzie stanowił cenne źródło oceny wiarygodności wizerunku naszego agenta na naszej stronie.

### **W jaki sposób nowoczesne technologie wspierają agentów w codziennej pracy i jak przekłada się to na korzyści dla klientów?**

Mówienie o technologii jest o tyle zagadkowe, że z jednej strony jesteśmy nią przesiąknięci na każdym kroku,

z drugiej strony kryje w sobie tyle niedopowiedzeń, że nie jest oczywiste, co tak naprawdę nam daje.

Osobiście lubię myśleć o technologii w kontekście metafor „coś podane na tacy”. Bo tak naprawdę chodzi tu o rezultat, jaki jesteśmy w stanie uzyskać dzięki technologiom informacyjnym (chmura), telekomunikacyjnym (5G, Wi-Fi), budowlanym (prefabrykacja, modelowanie, analiza danych) czy AI (asystenci głosowi, systemy rekomendacji, analiza danych, tworzenie treści itp.).

Bazując na tym, jeśli agent nieruchomości nie musi ręcznie dodawać oferty na portal, tylko wprowadza ją do systemu i jednym kliknięciem oferta pojawia się na wszystkich dostępnych serwisach – to optymalizuje swoją pracę.

Gdy skanuje dokument i wprowadza go do systemu, a ten na podstawie zeskanowanej treści sam uzupełnia brakujące pola i do tego tworzy opis nieruchomości, to agent może uzyskany czas przeznaczyć na kontakt z klientem.

Kiedy fotografujemy nieruchomość i jednocześnie tworzony jest tzw. wirtualny spacer, to mówimy o rozwiązaniu, które pozwala potencjalnym nabywcom na zwiedzanie nieruchomości zdalnie.

## **Deweloperzy w II kwartale br. oddali mniej mieszkań niż w ubiegłym**

W II kwartale 2023 r. deweloperzy oddali łącznie 38,5 tys. mieszkań, co stanowi spadek o 7,2 proc. w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Główne przyczyny tego spadku to rosnące koszty materiałów budowlanych, które wzrosły o około 15 proc. rdr, oraz problemy z dostępnością gruntów, co spowalnia realizację nowych projektów. Pomimo spadku liczby oddanych mieszkań, popyt na rynku nadal utrzymuje się na wysokim poziomie, co prowadzi do dalszego wzrostu cen mieszkań.



I oczywiście cały system analizy danych. Na przykład w trybie rzeczywistym zbieranie danych na temat oglądalności oferty, zapytań ze wszystkich serwisów, ich obróbka i prezentacja w postaci raportów, które jednocześnie zawierają elementy rekomendacji: która oferta wymaga korekty ceny, pozycjonowania etc. Dzięki temu, kiedy klient otrzymuje od agenta informację o konieczności działania na ofercie, jest ona oparta o dane, a nie przypuszczenia, czy – jak to często bywa – bezradność agenta.

A co przed nami? Wyobraźmy sobie, że klient poszukujący nieruchomości rozmawia z agentem, mówiąc o swoich potrzebach i preferencjach, a w tym samym czasie system tworzy zapytanie i dopasowuje bazę ofert nieruchomości do potrzeb klienta. Po zakończeniu rozmowy poszukujący może automatycznie otrzymać wiadomość z przykładami ofert, które pasują do jego oczekiwań. To jest rozwiązanie, które skraca proces poszukiwania nieruchomości o lata świetlne.

#### Jakie macie plany na dalsze podnoszenie standardów pracy agentów? Czy planujecie wprowadzenie nowych usług lub rozwiązań?

Jesteśmy w trakcie wdrażania własnego systemu CRM, który kompleksowo zabezpieczy proces obsługi klienta i finalizacji transakcji. Freedom Origo, bo tak będzie się nazywał system, to z jednej strony klasyczny CRM, oferujący rozwiązania pozwalające na wprowadzenie oferty, dokumentów, danych i ich eksport na portale. Z drugiej strony, to prawdziwy przełom w naszej dotychczasowej praktyce pracy. Wszystko za sprawą trzech nowych technologii.

Po pierwsze, modułu „mobile”, który odpowiada za automatyczne budowanie bazy klientów poszukujących, dzięki śledzeniu połączeń, a następnie przetwarzaniu danych i tworzeniu lejków ofert odpowiadających poszukiwaniom.

Po drugie, modułu „cold call”, który jest agregatem wszystkich ofert na rynku (zarówno prywatnych, jak i komercyjnych), co umożliwia dostęp do całej bazy z możliwością analizy cen i konkurencyjności. To ogromna przewaga dla agenta, który jest w stanie dostarczyć kompleksową usługę.

Po trzecie, modułu analitycznego, który odpowiada za zbieranie danych statystycznych dotyczących atrakcyjności oferty (liczba wyświetleń, kliknięć, zapytań itp.) oraz rekomendacje strategii sprzedaży. Dzięki temu działania agenta są oparte nie tylko na bieżącym wglądzie w rynek i doświadczeniu, ale także na danych, które zawsze powinny być elementem podejmowanych decyzji.

To wszystko daje agentowi ogromną przewagę, ponieważ mając dostęp do pełnej oferty na rynku oraz bazy kupujących, jest w stanie skutecznie sfinalizować transakcję i być rzetelnym partnerem dla klienta.

Dopełnieniem systemu jest aplikacja FreedomGo. Jest ona prosta w obsłudze i intuicyjna, a jej wdrożenie wprowadzi komunikację wewnętrzną Freedom na wyższy poziom. Pozwoli na rezygnację z zewnętrznych komunikatorów, lokalizując całą wymianę informacji w jednym miejscu. Dzięki temu można mieć pewność, że żadna wiadomość ani informacja nie zostanie pominięta. Uwalnia to także czas agentów, którzy nie muszą już sprawdzać wielu przestrzeni komunikacyjnych.



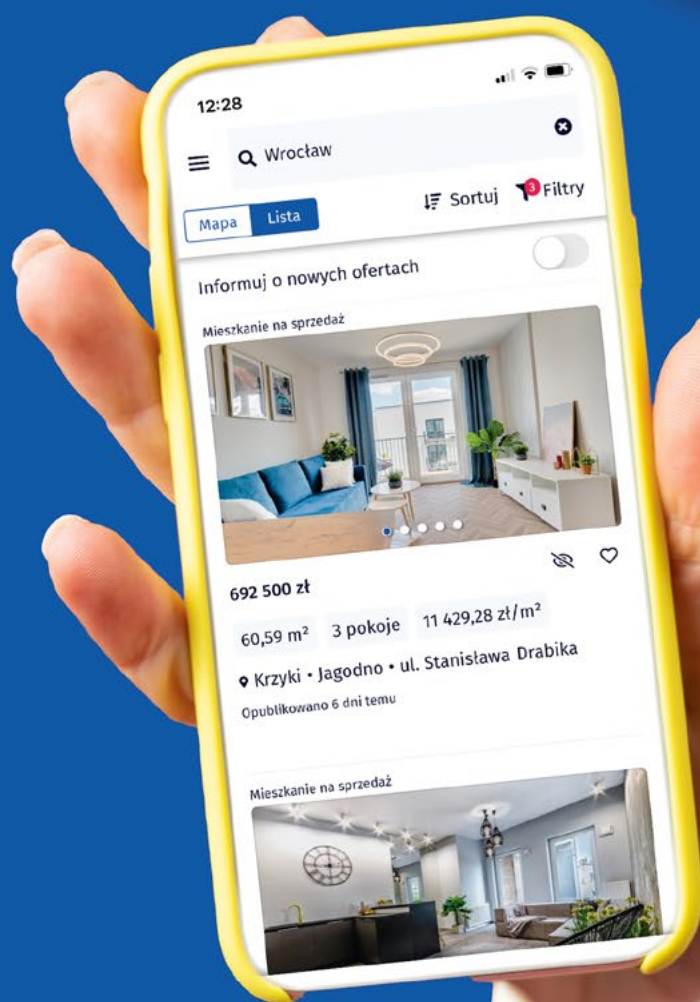
Zarząd Freedom

# Najlepiej oceniana aplikacja\* z ogłoszeniami nieruchomości



**morizon.pl**

**PARTNER**  **onet**



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

Czeka nas jeszcze  
maksymalnie półtora roku  
mniejszego popytu



wywiad

Waldemar

Wasiluk

Victoria Dom





**Mamy nadzieję, że okres wysokich stóp wkrótce minie. Nawet jeżeli nie będzie żadnego rządowego programu wsparcia to rynek i tak obudzi się z lekkiej hibernacji gdzieś mniej więcej w 2026 r. – uważa Waldemar Wasiluk, wiceprezes Victoria Dom. Z jakimi wyzwaniem muszą się mierzyć deweloperzy, jakich mieszkań szukają klienci w Polsce i za granicą. Jakie plany rozwoju ma Victoria Dom?**

**wywiad**

rozmawia Mariusz Skowronek

**Rynek od dłuższego czasu czeka na informacje o warunkach i terminie uruchomienia nowego programu rządowego wspierającego zakup mieszkania. Deweloperzy przygotowując się do zwiększonego popytu uruchomili wiele nowych projektów. Klienci wstrzymują się jednak z zakupem czekając na wsparcie, czy słusznie, czy nie jest to jednak dobry moment na decyzję zakupową?**

**WALDEMAR WASILUK:** Na kupowanie mieszkania zawsze jest dobry moment. Szczególnie, że w ciągu ostatnich kilkunastu lat obserwujemy długoterminową tendencję wzrostu wartości nieruchomości. Żyjemy jednocześnie w czasach zmiany wielu parametrów technicznych budynków, będących konsekwencją transformacji, zrównoważonego rozwoju, kwestii środowiskowych czy nowych dyrektyw unijnych w zakresie budownictwa mieszkaniowego. Wpływać będą one na dalszy, systematyczny wzrost kosztów inwestycji deweloperskich. Czynnikiem napędzającym wzrost cen mieszkań jest również ograniczona podaż gruntów, ale także spowolnienie procedur administracyjnych. Bije to bowiem w deweloperów kosmicznymi kosztami finansowymi utrzymywania tych nieruchomości na swoim bilansie. Te wszystkie elementy powodują, że budowy po prostu są drogie i pewnie będą jeszcze droższe. Zmusza nas do tego otoczenie techniczne i otoczenie

legislacyjne. W efekcie będziemy musieli akceptować rosnące ceny nieruchomości. Natomiast przed uruchomieniem jakiegokolwiek programu, kiedy mamy do czynienia z mniejszym popytem na rynku, jest większa wola deweloperów do zaoferowania klientom korzystniejszych warunków zakupu. To powoduje, że teraz jak najbardziej jest bardzo dobry moment do zakupu nieruchomości.

**Czy aspekt programów rządowych Victoria Dom bierze po uwagę podczas planowania inwestycji, co ewentualnie innego jest ważne. Czy programy rządowe są ważne dla VD?**

Przedmiotem wsparcia rządowego najczęściej są mieszkania w segmencie popularnym. Tak było w poprzednich odsłonach. Natomiast trzeba podkreślić, że to są programy wsparcia dla nabywców, a nie programy wsparcia deweloperów, co jest mylone bardzo często w przestrzeni medialnej. Dotychczasowe programy takie jak „Rodzina na Swoim”, „Mieszkanie dla młodych” czy „Bezpieczny Kredyt 2%”, oczywiście bardzo dobrze wspierały olbrzymią rzeszę nabywców w kupnie swojego własnego mieszkania. Te programy są bardzo istotne i ważne. Przyspieszają popyt hamowany przez bardzo wysokie koszty finansowania zakupu nieruchomości. Inflacja jednak spowodowała wzrost cen, ale również wzrost cen kosztu pieniądza ▶



za które się te nieruchomości kupuje. Ten koszt pieniądza dzisiaj jest ponadnormatywny i na najwyższym poziomie od ostatnich ponad dziesięciu lat a co za tym idzie koszt kredytów hipotecznych jest na poziomie jakiego nie obserwowaliśmy przez bardzo długi okres. Średni kredyt na stałą stopę procentową jest obecnie w granicach 8%. To powoduje, że rynek nieruchomościowy pozostaje trochę w zawieszeniu. Program wprowadzony w zeszłym roku, który obniżył koszty finansowych bardzo dobrze wpłynął na rynek. Tego dokładnie szukali klienci. Przy większym popycie odbiły trochę ceny zdołowane przez wcześniejszy brak możliwości przeniesienia części kosztów budownictwa budowy na klientów. Oczywiście są momenty kiedy deweloperzy zarabiają trochę więcej i mają lepsze wyniki finansowe. W dłuższej perspektywie jest to jednak normalny biznes z latami lepszymi i gorszymi. Natomiast wszystkie programy wsparcia zwiększające dostępność mieszkań są bardzo pożądane przez nabywców.

**Jak Pana zdaniem będzie ukształtował się popyt na mieszkania w kolejnych miesiącach w relacji do oferty dostępnej na rynku?**

### BIK: O 51,8 proc. wzrosła wartość zapytań o kredyty mieszkaniowe w czerwcu 2024 r.

Biuro Informacji Kredytowej podało, że w czerwcu 2024 r. wartość zapytań o kredyty mieszkaniowe wzrosła o 51,8 proc. w porównaniu do czerwca 2023 r. Wzrost ten jest częściowo wynikiem ożywienia na rynku mieszkaniowym po okresie spowolnienia spowodowanego pandemią. Średnia wartość wnioskowanego kredytu wyniosła 350 tys. zł, co oznacza wzrost o 5 proc. rdr. Wzrost liczby zapytań o kredyty mieszkaniowe może również wskazywać na rosnące zainteresowanie zakupem mieszkań wśród młodych osób, które decydują się na zakup swojego pierwszego mieszkania.

Podaż generalnie nie nadąża za popytem. Po bardzo dużej sprzedaży jaką osiągnęliśmy na rynku w trzecim i czwartym kwartale zeszłego roku, po prostu nie mieliśmy przygotowanej wystarczającej puli nowych projektów. Dzisiaj uzupełniamy ofertę odpowiadając na potrzeby rynkowe. Przy okresowo niższej sprzedaży oferta się powoli odbudowuje. Nie traktowałbym tego jako wprowadzanie produktów pod przyszły program wsparcia, tylko uzupełnianie tego co nie było dostępne. Osiągamy w ten sposób poziom równowagi. Warto podkreślić, że to bardzo długie procesy administracyjne spowalniają możliwość wprowadzania na rynek nowych mieszkań i windują bardzo mocno ceny w sytuacji pojawiającego się nagle dużego popytu. Dla przykładu średni okres sprzedaży aktualnej oferty w Warszawie to są cztery kwartały, a budynki buduje się mniej więcej około 6 do 7 kwartałów.

**Podaż deweloperów będzie rosła, rośnie liczba PNB, jakie są plany inwestycyjne w Polsce Victoria Dom?**

Długo czas pracowaliśmy na to żeby mieć możliwość wejścia na aktualny poziom sprzedaży około 2000 mieszkań rocznie. Mamy bardzo ciekawy bank ziemi, na którym możemy budować. Część tego banku dzisiaj jest uruchomiona, część czeka na kolejne projekty, a część jest w przygotowaniu. W Warszawie, Krakowie i w Trójmieście będziemy mieli z pewnością co sprzedawać przez następne lata. Jeżeli będzie to bardziej dynamiczna sprzedaż to będziemy bardziej dynamicznie szukać nowych projektów. Mamy możliwość rozwijać się w aktualnych lokalizacjach. Przygotowujemy też kilka premier w ciągu najbliższych kwartałów. Będziemy mieli ciekawą ofertę zawsze do zaproponowania naszym klientom.

**Po długim okresie wzrostu w ostatnim czasie ceny mieszkań wyhamowały. Jak przewiduje Pan dalszy rozwój w tym zakresie, czy można liczyć na spadek cen?**

Dzisiejszy wzrost cen jest taką toczącą się kulą. Uwzględniając zmieniające się warunki techniczne budynków, uwarunkowania formalno-prawne, poziom cen będzie cały czas szedł w górę. Pamiętam 10 lat temu mieszkania na Białoleścu sprzedawaliśmy po 5,9 - 6,1 tys. zł. Dzisiaj takie same mieszkania kosztują ponad 2 razy więcej. Inflacja cen mieszkań w perspektywie ostatnich 10 lat wyniosła około 100%. Jesteśmy także krajem gdzie coraz więcej cudzoziemców chce się osiedlać. Warszawa wpisuje się w taką definicję dynamicznej stolicy europejskiej, bardzo dobrej gospodarki, bezpiecznego miejsca

do życia. Cała Polska jest jednym z ciekawszych miejsc w Europie, gwarantującym bezpieczeństwo, rozbudowaną infrastrukturę i możliwość rozwoju. To podbija popyt. Miasta rozpychają się jednak coraz bardziej od centrum. Na przedmieściach mieszkania zawsze są tańsze. Dzisiaj nasza średnia oferta w aglomeracji warszawskiej na dalszych, ale dobrze skomunikowanych miejscach jest w granicach około 13 tys. zł. W bardziej centralnych miejscach jest około 17 tys. zł, a w samym centrum nieruchomości sprzedają się po 30 tys. zł. Poziom cen będzie miał jednak cały czas tendencję wzrostową. Wszyscy oczekują też dużej transformacji środowiskowej, ale nikt nie mówi o jej kosztach. Wszyscy chcieliby żeby było pięknie, zielono i bardzo ekologicznie. Natomiast musimy mieć świadomość, że za tym idą naprawdę olbrzymie koszty, które będziemy musieli ponosić jako konsumenci. Mieszkania będą bardziej energooszczędne, będzie więcej rozwiązań dotyczących mobilności rowerowej, ale za to będziemy musieli zapłacić.

**Deweloperzy mierzą się z wysokimi kosztami budowy, rosnącymi cenami gruntów, bardzo długim procesem administracyjnym. Co jest kluczowe, żeby mieszkania stały się bardziej dostępne dla klientów?**

Jeżeli ktoś decyduje się na zakup mieszkania trochę poza centrum Warszawy, w dobrze skomunikowanej lokalizacji, to dzisiejszy poziom cenowy jest jednym z najniższych w całej Europie. Koszt około 13 tys. zł za metr kwadratowy mieszkania to mniej więcej 3 tys. €. Prawie nigdzie w Europie nie można kupić żadnego mieszkania w tej cenie. Koszty budowy w Polsce są znacząco mniejsze niż w Niemczech, Francji czy w Czechach i to powoduje, że cena tych mieszkań jest na rozsądnym poziomie uwzględniając możliwości nabywcze przeciętnego Kowalskiego. Obecnie jedynym elementem ograniczającym możliwości nabywcze dla wielu osób są wysokie stopy procentowe. Jeżeli programy wsparcia zapewnią ulgę osobom biorącym kredyty, to mieszkania będą znacznie bardziej dostępne. Mamy jednocześnie nadzieję, że okres wysokich stóp wkrótce minie. Nawet jeżeli tego programu wsparcia nie będzie to rynek obudzi się z takiej lekkiej hibernacji gdzieś mniej więcej w 2026 r. Czekają nas zatem ewentualnie jeszcze 1,5 roku mniejszego popytu.

**Jakich mieszkań szukają teraz Polacy, jakie nieruchomości najszybciej się sprzedają? Na ile kuszące dla klientów są rozwiązania „eko” chroniące środowisko czy jednak głównym czynnikiem wyboru pozostaje cena i lokalizacja?**

## Na koniec czerwca w budowie było 827,8 tys. mieszkań, o 2,6 proc. więcej rdr

Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że na koniec czerwca 2024 r. w budowie znajdowało się 827,8 tys. mieszkań, co oznacza wzrost o 2,6 proc. w porównaniu do końca czerwca 2023 r. Najwięcej nowych inwestycji realizowanych jest w województwach mazowieckim, małopolskim i śląskim, które razem odpowiadają za około 45 proc. wszystkich budowanych mieszkań. Pomimo rosnącej liczby nowych inwestycji, tempo ich realizacji jest często spowalniane przez wydłużone procedury administracyjne oraz problemy z dostępnością materiałów budowlanych.

Ludzie szukają czegoś co spowoduje, że jakość ich życia będzie lepsza. Mniej czasu będą spędzać w korkach, będą mieli w pobliżu całą infrastrukturę miejską. Dzisiaj Warszawa to oferuje, bo jest sporo szkół, dużo zieleni, dobra komunikacja miejska. Z każdego zakątka dość łatwo można się dostać do centrum. Największy wolumen sprzedaży zawsze jest w miejscach najbardziej dostępnych cenowo.

**Victoria Dom jest jednym z największych deweloperów mieszkaniowych działających na terenie aglomeracji warszawskiej, systematycznie zwiększającym swój udział w rynku. Swoją pozycję zaczęła budować głównie od rozwoju na Białołęce, rozszerzając zasięg na pozostałe części Warszawy. Jakie regiony stolicy są teraz najbardziej popularne wśród kupujących i z czego to wynika?**

Białołęka zawsze była popularnym miejscem i jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się części Warszawy. Przez pewne oddalenie od centrum było tam bardzo tanio. Dzisiaj Białołęka ma rozwiniętą infrastrukturę. Rozbudowa metra, która trafiła na Targówek powoduje że bardzo łatwo jest komunikacją miejską wszędzie się poruszać. ▶

Cały czas jest przystępna cenowo i pozostaje bardzo popularną częścią Warszawy. Z kolei Ursus przechodzi dużą transformację poprzez tworzenie nowych osiedli w oparciu o stare przemysłowe tereny. Sporo się tam buduje. Plany rozwoju metra w tamtym kierunku na pewno będą sprzyjać dalszemu rozwojowi tej dzielnicy. Mamy Bemo-wo wokół całej nowej linii metra, która w tej chwili jest w trakcie budowy i w perspektywie najbliższych 2,3 lat będzie gotowa. Włochy zmieniają się z takiego terenu przemysłowego i magazynowego w dzielnicę mieszkaniową. Mocno niedoceniana była Praga. Dzisiaj też przechodzi bardzo dużą transformację z wieloma przepięknie wyremontowanymi starymi kamienicami. Jest wiele miejsc w Warszawie które się bardzo dobrze rozwijają. W pewnym momencie, jako Warszawa, odpalimy też z pewnością inwestycje na terenie starych zakładów FSO. To olbrzymi teren, który przyjmie milion metrów kwadratowych budownictwa mieszkaniowego, galerii, nieruchomości biurowych i stanie się kolejną dużą i popularną dzielnicą Warszawy.

### Trzeci z rzędu kwartał spadku sprzedaży u deweloperów

Deweloperzy odnotowali trzeci z rzędu kwartał spadku sprzedaży mieszkań. W II kwartale 2024 r. sprzedano łącznie 28 tys. mieszkań, co stanowi spadek o 12 proc. w porównaniu do II kwartału 2023 r. Główne przyczyny spadku sprzedaży to rosnące ceny mieszkań oraz trudniejszy dostęp do kredytów hipotecznych, spowodowany zaostrzeniem polityki kredytowej banków. Deweloperzy starają się przeciwdziałać spadkowi sprzedaży poprzez oferowanie różnego rodzaju promocji i rabatów, jednak efekty tych działań są ograniczone. Przewiduje się, że sytuacja na rynku może poprawić się w drugiej połowie 2024 r., jeśli banki złagodzą politykę kredytową i poprawi się dostępność kredytów hipotecznych.

### A czego obecnie szukają u dewelopera osoby kupujące nieruchomości na cele inwestycyjne, jakie lokalizacje ich interesują czy płacą głównie gotówką?

Klienci inwestycyjni chętniej wybierają bardziej centralnie położone nieruchomości. Dla nich, z punktu widzenia przyszłego wynajmu, bardzo ważnym elementem jest łatwy dojazd, ale także cena i kompaktowość mieszkań. Jako Victoria Dom budujemy takie kompaktowe lokale. One są później bardzo chętnie wynajmowane przez studentów, czy osoby czasowo przebywające w Warszawie. Nabywcy inwestycyjni najczęściej płacą gotówką traktując taką inwestycję jako średnioterminową. Potem z reguły mieszkania sprzedają na rynku wtórnym. Są to osoby wymagające. Chcą często dużo więcej uzyskać niż jesteśmy w stanie im zaproponować. Chcieliby tylko zapłacić bardzo małą część na początku, a resztę przy końcu, na co nie chcemy się zgadzać. Tak długo jak ceny są stabilne albo lekko rosnące to rynek inwestorów indywidualnych będzie bardzo dobrze prosperował. Poziom gotówki na kontach Polaków z roku na rok się powiększa. Ludzie kupują nieruchomości, bo to jest najbardziej oczywisty sposób lokowania swoich aktywów.

### W jakim stopniu klienci decydują się na wykończenie pod klucz? Czy poza osobami kupującymi mieszkanie na wynajem, korzystają z takiego rozwiązania także kupujący na cele własne?

To jest kwestia pewnego standardu rynkowego. W Polsce takim standardem jest mieszkanie w stanie deweloperskim. Funkcjonuje bardzo dużo firm, które zajmują się tylko i wyłącznie wykańczaniem mieszkań. Jako Victoria Dom oferujemy taką opcję. Ona nigdy nie jest tania, co jest związane także z zobowiązaniami wynikającymi z rękojmi. Dlatego zbyt dużo tych mieszkań pod klucz nie mamy. Nie jest to najbardziej popularna formuła. Większość osób urządza mieszkania we własnym zakresie. W Niemczech standard jest zupełnie inny. Tam klient chce wejść do kupionego gotowego mieszkania, wstawić swoje meble i mieszkać.

### Realizujecie projekty także w Krakowie i przymierzacie się do wejścia do Trójmiasta. Jakie są różnice pomiędzy tymi miastami w przygotowywanej ofercie i oczekiwaniach klientów?

Zawsze widzimy specyfikę lokalnego rynku. W Krakowie sprzedaje się raczej mieszkania, które są bardziej zaawansowane w budowie. Klienci tam są trochę bardziej



nieufni jeżeli chodzi o kupowanie dziury w ziemi niż klienci w Warszawie. Natomiast jest to bardzo dobrze rozwijający się rynek. Kończymy jedno duże osiedle na prawie 800 mieszkań. Kolejne mamy w przygotowaniu. Chcemy tam zagościć na stałe. Same różnice dotyczące potrzeb czy oczekiwań nabywców w poszczególnych aglomeracjach są natomiast bardzo znikome.

**Grupa Victoria Dom rozwija działalność również na terenie Niemiec. Jak polski rynek mieszkaniowy wypada na tle Europy, pod względem cen, oferty, potrzeb klientów? Czym się odróżniamy?**

W Niemczech dużą grupę klientów stanowią inwestorzy, którzy kupują mieszkanie na wynajem. Ta branża dobrze się rozwija. Sprzyjają jej odpowiednie przepisy prawne. Dla przykładu eksmisja osób nie płacących jest bardzo łatwa. W Polsce eksmisja takich osób jest dużo trudniejsza. Natomiast niemiecki klient jest bardzo podobny do polskiego. Ma te same potrzeby. Chce mieszkać w fajnym miejscu. Jednak jest tam trochę drożej, ale nie są to kosmiczne różnice. Średnie mieszkanie jakie sprzedajemy w Berlinie w standardzie pod klucz kosztuje około 7,5 tys. € za metr. To jest około 30 tys. zł za metr, ale w wersji gotowej do zamieszkania. Zbliżamy się powoli do sytuacji, w której mieszkania w centrum miasta w Warszawie kosztują tyle samo co w Berlinie czy w Brukseli.

**Polacy coraz częściej inwestują w nieruchomości za granicą, dużą popularnością cieszy się m.in. Hiszpania. Planujecie dalszą ekspansję zagraniczną także poza rynkiem niemieckim?**

Nie możemy być wszędzie. Mamy dzisiaj dużo wyzwań rozwojowych w Polsce. Realizujemy projekty na rynku niemieckim. Obszar do dalszego rozwoju naszej działalności jest raczej ustabilizowany. Chcemy powiększać ofertę na obsługiwanych przez nas trzech głównych rynkach w Polsce i dwóch rynkach w Niemczech. W ciągu ostatnich 10 lat urosliśmy ponad dziesięciokrotnie. Siłą rzeczy jesteśmy w trendzie mocno wzrostowym. Mamy jeszcze dużo wyzwań i projektów do zrobienia na tych dzisiejszych rynkach, a za 5 lat będziemy patrzeć co dalej robić.

**W jakim stopniu Polacy zainteresowani są kupnem mieszkań w Niemczech?**

Mamy kilku klientów z Polski którzy zdecydowali się zakupić mieszkania u nas. Nie stanowią jakiegoś dużego udziału, ale się pojawiają. Pojedyncze osoby decydują się dywersyfikować swój portfel nieruchomości. Niektórzy chcą mieć własne mieszkanie, bo często bywają w Niemczech. Powodów jest wiele. Poza tym mamy dużo interakcji z Polakami. Na naszych budowach podwykonawcami są często polskie firmy. Generalnym wykonawcą w Lipsku jest również polska firma Chemobudowa.



# Zmiany w przepisach prawa budowlanego dotyczące formy i zakresu projektu budowlanego



Od 1 sierpnia w życie weszły nowe przepisy prawa budowlanego, które w znaczący sposób zmieniają formę i zakres projektu budowlanego. Te zmiany mają na celu uproszczenie procedur administracyjnych oraz zwiększenie przejrzystości i efektywności procesu budowlanego. Nowe wytyczne jednoznacznie określają, jakie elementy muszą być zawarte w projekcie budowlanym, co zmniejsza liczbę dokumentów wymaganych do uzyskania pozwolenia na budowę. Dzięki lepszej koordynacji między urzędami, procedury administracyjne mają stać się bardziej przyjazne dla inwestorów i deweloperów.

**ANNA WALCZAK**

Redaktor  
Grupa Morizon-Gratka

## OCHRONA UMÓW Z DEWELOPERAMI

Od lipca br. umowy z deweloperami w każdym przypadku są objęte ochroną Deweloperskiego Funduszu Gwarancyjnego (DFG). Celem tego funduszu jest zabezpieczenie środków nabywców mieszkań na wypadek upadłości dewelopera, co zwiększa ich bezpieczeństwo finansowe. DFG zapewnia zwrot środków wpłaconych na rachunki powiernicze oraz chroni nabywców przed ryzykiem niewywiązania się dewelopera z umowy. Nowe regulacje mają na celu zwiększenie transparentności oraz zaufania na rynku nieruchomości, co jest szczególnie istotne w obliczu rosnącej liczby transakcji deweloperskich.

## NOWE DEFINICJE BUDYNKU I BUDOWLI DO CELÓW PODATKOWYCH

Od początku nowego roku wejdą w życie nowe przepisy wprowadzające definicje budynku i budowli do celów podatkowych, mające na celu uszczelnienie systemu podatkowego oraz wyeliminowanie niejasności prawnych. Zmiany te wprowadzają klarowne rozróżnienie między budynkami a budowlami, co ma uprościć klasyfikację podatkową nieruchomości. Wprowadzenie nowych kryteriów oceny budynków i budowli pozwoli na lepsze dostosowanie przepisów podatkowych do realiów rynkowych i ułatwi proces rozliczeń podatkowych związanych z nieruchomościami. ▶



## DYREKTYWA BUDYNKOWA I JEJ WPŁYW NA POLAKÓW

Nowa dyrektywa budynkowa, która wkrótce wejdzie w życie, wpłynie na miliony właścicieli nieruchomości w Polsce. Dyrektywa ma na celu zwiększenie efektywności energetycznej budynków oraz promowanie zrównoważonego rozwoju. Wprowadzenie obowiązkowych standardów energetycznych dla nowych i istniejących budynków ma zachęcać do inwestycji w ekologiczne technologie budowlane. Przepisy te mają również zwiększyć świadomość ekologiczną wśród właścicieli nieruchomości, promując rozwiązania sprzyjające ochronie środowiska.

## REWOLUCJA NA PLACACH ZABAW

Od 1 sierpnia deweloperów czekają duże zmiany dotyczące placów zabaw. Nowe przepisy mają na celu poprawę bezpieczeństwa i jakości miejsc zabaw dla dzieci. Wprowadzenie

nowych standardów bezpieczeństwa dla urządzeń na placach zabaw oraz obowiązek regularnych przeglądów i konserwacji urządzeń mają zapewnić dzieciom bezpieczne i przyjazne warunki do zabawy. Przepisy te obejmują również zapewnienie dostępności placów zabaw dla dzieci z różnymi potrzebami, co ma na celu tworzenie bardziej inkluzywnych przestrzeni publicznych.

## SEJM ODRZUCIŁ PROJEKT USTAWY ANTYFLIPPERSKIEJ – CO DALEJ?

Sejm odrzucił projekt ustawy antyflipperskiej, co budzi pytania o dalsze losy regulacji mających na celu ograniczenie spekulacji na rynku nieruchomości. Odrzucenie projektu oznacza, że na razie nie zostaną wprowadzone przepisy mające na celu przeciwdziałanie szybkim odsprzedażom mieszkań z dużym zyskiem. Dyskusje na temat regulacji antyflipperskich nadal trwają, a ich przyszłość pozostaje niepewna. Decyzja ta wpływa na stabilność rynku nieruchomości, który nadal boryka się z problemem wysokich cen mieszkań i spekulacji. ●

### Co ze schronami na osiedlach?

W obliczu rosnących obaw o bezpieczeństwo mieszkańców, powraca dyskusja na temat potrzeby budowy schronów na osiedlach mieszkaniowych. Obecnie w Polsce brakuje regulacji nakładających obowiązek budowy schronów w nowych inwestycjach mieszkaniowych. W niektórych krajach europejskich, takich jak Szwajcaria czy Finlandia, schrony są standardem w budynkach mieszkalnych. Eksperti sugerują, że wprowadzenie takich regulacji w Polsce mogłoby znacząco podnieść koszty budowy, ale jednocześnie zwiększyć poczucie bezpieczeństwa wśród mieszkańców.





# Preferencje zakupowe Polaków podlegają ciągłym zmianom



**Najmłodsze pokolenie wchodzące właśnie w dorosłość coraz częściej wybiera najem mieszkania zamiast jego zakup. Młodzi nie chcą się wiązać kredytem hipotecznym na kilkadziesiąt lat. Jednak dla starszej generacji własność nadal daje poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji.**

**ARTUR OSAK**

Ekspert ds. Rynku Nieruchomości  
Grupa Morizon-Gratka

## MILLENNIALSI KONTRA POKOLENIE Z – KIM SĄ?

Pokolenie z socjologicznego punktu widzenia to grupa osób w zbliżonym wieku, mających podobne postawy i hierarchie wartości, wykształcone poprzez wspólne przeżycia i doświadczenia.

**Współczesny podział na generacje, wyglądają następująco:**

- baby boomers, czyli ludzie urodzeni w latach 1946–1964;
- pokolenie X – osoby urodzone w latach 1965–1980;
- Millenialsi albo generacja Y, czyli osoby urodzeni w latach 1981–1996;
- pokolenie Z – urodzeni w latach 1995–2012.

Zatem milenialsi to osoby, które w 2024 r. mają od 43 do 28 lat. Nie pamiętają oni czasów PRL-u i ograniczeń związanych z tym okresem. Milenialsi byli świadkami kluczowych przemian gospodarczych i technologicznych w Polsce i na świecie. Obserwowali rozwój gospodarki wolnorynkowej, przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i otwarcie naszego kraju na Zachód, powstanie internetu oraz gier wideo. Wychowali się w przeświadczeniu, że sami decydują

o swoim losie, stąd mają wysokie mniemanie o własnej wyjątkowości i posiadanych umiejętnościach. Pokolenie Millenialsów, nie chce pracować tak ciężko, jak ich rodzice, w większości przedkładają jakość życia i doświadczenia niż posiadanie rzeczy.

Generacja Z to młoda część społeczeństwa, która dopiero rozpoczyna dorosłe życie i kariery zawodowe. W 2024 r. mają od 29 do 12 lat. Jest to pierwsze pokolenie reprezentujące w pełni scyfryzowane społeczeństwo. Zetki nie znają świata bez internetu i mediów społecznościowych. Co ciekawe, pokolenie Z jest bardziej konserwatywne niż Millenialsi. Wyróżniają się mniejszą skłonnością do ryzyka i pragmatyzmem. Ich decyzje zakupowe są zwykle dobrze przemyślane.

## MIESZKANIA NA WYNAJEM VS. ZAKUP

Z danych Grupy Morizon Gratka wynika, że Millenialsi stanowią ok. 44 proc. wszystkich poszukujących nieruchomości, natomiast Pokolenie Z – ok. 10 proc. Zatem obie te grupy łącznie to ponad połowa potencjalnych kupców przeglądających ogłoszenia. Oczywiście znacznie większą szansę na zakup własnego mieszkania mają Millenialsi, jednak nie zawsze chcą oni od razu zaciągać kredyt. Dlaczego?

Większość przedstawicieli obu pokoleń z rezerwą podchodzi do zakupu nieruchomości na kredyt. Takie zobowiązanie trwa średnio 25 lat, czyli dłużej niż do tej pory przepracowali. Młodzi ludzie obawiają się zaciągać zobowiązania na tak długi czas, ponieważ nie są pewni, co będą robić i gdzie pracować za 5–10 lat i czy będzie ich stać na spłatę rat. Niepewność tę zwiększa niespokojna sytuacja na świecie. Choć w naszym kraju bezrobocie jest stosunkowo niewielkie, to nikt nie daje gwarancji, co się wydarzy za kilka lat. Z tej perspektywy wynajem mieszkania jawi się jako bezpieczniejsza alternatywa, choć w efekcie znacznie droższa. Tutaj sprawa braku pieniędzy wydaje się prostsza – jeśli rodziny nie będzie stać na aktualne lokum, przeniesie się do tańszego.

Zakup mieszkania wymaga dużych nakładów finansowych – trzeba wpłacić wkład własny, podatek i taksę notarialną. Do tego dochodzi koszt wyposażenia domu albo mieszkania. Na własne przyjemności może nie wystarczyć. Z tego powodu wielu ludzi decyduje się na najem, a oszczędności wydają na wakacje, podróże albo inne rozrywki.

Kolejną kwestią, którą rozważają Millenialsi i Pokolenie Z jest przeprowadzka związana ze zmianą pracodawcy. Ta generacja znacznie łatwiej niż ich rodzice podejmuje decyzje o zakończeniu współpracy, jak tylko coś im nie odpowiada. Nie obawiają się też wyjazdu za granicę w poszukiwaniu pracy. Mieszkanie na własność może być w takim wypadku ciężarem, ponieważ w większości przypadków trudno jest je szybko spieniężyć, aby spłacić kredyt. Z kolei pozostawienie lokalu i wynajmowanie go, wiąże się z obowiązkami, np. opłacaniem czynszu do administracji, reagowaniem na usterki w mieszkaniu itp.

Cechą młodych pokoleń jest mniejsze parcie na posiadanie, a większe skupienie uwagi na doświadczeniach. Oznacza to, że wielu z nich nie czuje potrzeby kupowania własnego mieszkania ani gromadzenia przedmiotów. Jeśli mają taką możliwość wolą mieszkać, jak najdłużej się da z rodzicami. Jest to wygodne i oszczędne rozwiązanie.

## MILLENIALSI I POKOLENIE Z – NA RYNKU NIERUCHOMOŚCIOWY

Młodzi ludzie coraz częściej po osiągnięciu dorosłości nie

**Młodzi ludzie nie chcą obciążać się kredytem hipotecznym już na starcie w dorosłe życie, ponieważ przyszłość ich zdaniem jest niepewna.**

odchodzą na swoje, ale dalej mieszkają z rodzicami. Zaciągnięcie wieloletniego kredytu, postrzegają, jako przysłowiową kulę u nogi. Dopóki nie mają dzieci wolą, przeznaczać pieniądze na wakacje, podróże, samorozwój niż zbierać na wkład własny. Ponadto mają wysokie wymagania wobec przyszłego lokum. Powinno ono być energooszczędne, przestronne i funkcjonalne, na tyle, aby swobodnie można było w nim pracować i odpoczywać.

Wielu młodych preferuje pracę zdalną, która umożliwia im podróżowanie po świecie i zdobywanie nowych doświadczeń. Z tych powo-

dów wolą wynajmować mieszkanie, które mogą niemalże w każdej chwili zmienić.

Oczywiście powyższe dylematy nie dotyczą każdego młodego człowieka z pokolenia Z albo Y. Podejście do posiadania własnego mieszkania, finansów i priorytetów w dużej mierze zależą do wychowania i środowiska.

## PREFERENCJE ZAKUPOWE

Preferencje mieszkaniowe podlegają ciągłym transformacjom z uwagi na zmieniające się trendy i sytuację gospodarczą oraz rozwój technologii. Dla nowego pokolenia lokalizacja i cena nie są już najważniejszymi kryteriami. Młodzi ludzie chcą mieszkać w nowoczesnych i ekologicznych budynkach z udogodnieniami typu smart home.

- Nowe pokolenie oczekuje od deweloperów mieszkań przestronnych i łatwo adaptujących się do ich potrzeb.
- Młodzi ludzie chcą mieszkać w budynkach ekologicznych i na osiedlach przyjaznych dla środowiska.
- Coraz częściej młodzi ludzie decydują się na najem mieszkania zamiast ich zakupu na własność.

## PREFERENCJE ZAKUPOWE A WIEK

Zasadniczo ludzie bez względu na wiek szukają nieruchomości dostosowanych do swojego stylu życia i potrzeb. Ważna jest funkcjonalność, wielkość, lokalizacja oraz cena. ▶



Z analizy przeprowadzonej dla Grupy Morizon-Gratka wynika, że najliczniejszą grupę nabywców stanowią osoby między 35–39 rokiem życia (19 proc. wszystkich potencjalnych kupujących). Taki wynik nie dziwi, ponieważ osoby w tym wieku najczęściej mają już stabilizację zawodową, osiągnęły zadowalający ich poziom finansowy, a zdecydowana większość z nich założyła rodzinę. Zatem jest to odpowiedni czas na zakup pierwszego mieszkania albo zamiany lokalu na większy, taki w którym pomieści się komfortowo cała rodzina z dziećmi. Wśród tej grupy dużym zainteresowaniem cieszą się mieszkania o powierzchni 50–55 m kw., dwu- lub trzypokojowe.

Drugą co do wielkości grupą wiekową poszukującą nieruchomości są osoby mające 40–44 lat (13 proc.). Dla nich liczy się stabilność i niezależność, dlatego, jeśli do tej pory nie udało im się kupić własnej nieruchomości, robią to teraz. Wraz ze wzrostem wieku maleje udział w grupie poszukujących nieruchomości. Wynika to głównie z tego, że takie osoby posiadają już własne cztery kąty, a jak

**Wynajęte  
mieszkanie  
znacznie łatwiej  
i szybciej  
jest zmienić  
niż  
własne.**

planują kupić mieszkanie, to zwykle ma ono być inwestycją na przyszłość lub lokum dla dorastających dzieci.

Należy wspomnieć, że osoby powyżej 50 r. szukające nieruchomości preferują komfortowe lokale w spokojnych lokalizacjach, często nawet na przedmieściach wielkich miast, jednak z dobrym dostępem do komunikacji i w pobliżu sklepów. Z kolei osoby zbliżające się do wieku emerytalnego, są zainteresowane mniejszymi, a tym samym łatwiejszym

w utrzymaniu mieszkaniami. Często też sprzedają swoje domy, które po wyprowadzce dzieci stają się dla nich zbyt duże i kosztowne. Oni zazwyczaj poszukują mieszkań o powierzchni 40–45 m kw., kawalerek lub dwupokojowych, w spokojnych dzielnicach, w pobliżu sklepów i przychodni.

## JAKICH MIESZKAŃ SZUKAJĄ MŁODZI POLACY?

Osoby przed 20-stką są najmłodszą grupą wiekową na rynku nieruchomości. Stanowią one 2 proc. wszystkich poszukujących. Podobny udział mają też młodzi ludzie w wieku 20–24 lata (3 proc.). Są to najczęściej studenci i stażyści, a niekiedy też osoby dopiero zaczynające karierę. Z racji młodego wieku większość z nich nie miała jeszcze szansy zbudować oszczędności na tyle wysokich, aby pokryć sumę wymaganą przez bank jako wkład własny na mieszkanie, nie mówiąc już o zakupie nieruchomości za przysłowiową gotówkę. Dlatego ta grupa wiekowa zwykle wynajmuje mieszkania, a nie je kupuje. Wielkość najmowanego lokalu i jego standard w dużej mierze zależą nie tyle od preferencji młodego człowieka, ile zamożności jego rodziców.

O zakupie własnego mieszkania zaczynają myśleć poważnie dopiero osoby w wieku 25–29 lat. Część z nich ukończyła studia i zaczęła pracę, inni mają już za sobą pierwsze doświadczenia zawodowe i mogą wykazać się zdolnością kredytową niezbędną do uzyskania kredytu hipotecznego. Pod koniec 2023 roku zauważono większe zainteresowanie zakupem mieszkania wśród osób poniżej 34. roku życia. Był to efekt rządowego programu Bezpieczny Kredyt 2%, który był skierowany do młodych ludzi i oferował atrakcyjne warunki finansowania zakupu pierwszego lokum.

Młodzi ludzie w tym przedziale wiekowym szukają lokali przestronnych, zapewniających komfortowe życie. Ponadto

### Liczba wprowadzeń mieszkań wyhamuje i ustabilizuje się na poziomie 10 tys. miesięcznie

Polski Związek Firm Deweloperskich (PZFD) prognozuje, że liczba nowych mieszkań wprowadzanych na rynek wyhamuje i ustabilizuje się na poziomie 10 tys. miesięcznie. Jest to spowodowane nasyceniem rynku w dużych miastach oraz trudnościami z finansowaniem nowych projektów, wynikającymi z zaostrzenia polityki kredytowej banków. PZFD wskazuje również, że wzrost kosztów budowy oraz rosnące ceny gruntów dodatkowo hamują tempo realizacji nowych inwestycji. W 2024 r. przewiduje się, że całkowita liczba nowych mieszkań wprowadzonych na rynek wyniesie około 120 tys.

ważne są dla nich dobrze zaprojektowane części wspólne i usługi dodatkowe dostępne na osiedlu albo w bloku. Najmłodsza generacja, czyli pokolenie Z dorastało w świecie cyfryzacji, dlatego dużą wagę przykładają do zrównoważonego rozwoju, integracji technologicznej i poczucia wspólnoty.

Warto dodać, że tzw. zetki coraz rzadziej myślą o zakupie nieruchomości, a częściej skłaniają się ku najmowaniu lokum.

## TRENDY NA RYNKU NIERUCHOMOŚCIOWYM

Deweloperzy i architekci muszą uwzględniać w swoich planach zmieniające się potrzeby i oczekiwania kupujących oraz inwestorów. Jaki wyzwania na nich czekają?

### ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ I EKOLOGICZNE BUDOWNICTWO

#### Plany rządu: 4,7 mld zł na budownictwo społeczne

Rząd ogłosił plany przeznaczenia 4,7 mld zł na wsparcie budownictwa społecznego w latach 2024-2026. Celem programu jest zwiększenie dostępności mieszkań dla osób o niższych dochodach, a także wsparcie dla inwestycji budownictwa komunalnego.

Planowane jest sfinansowanie budowy około 50 tys. mieszkań społecznych, z czego 15 tys. ma być oddanych już w 2024 r. Inwestycje będą realizowane w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, co ma przyspieszyć proces budowlany i zwiększyć efektywność wykorzystania środków publicznych.

*Zamiast zbierać pieniądze na wkład własny, chętniej wydają je na podróże i przyjemności.*

Nowe generacje to bardzo świadome, szczególnie jeśli chodzi o ekologię. Jeśli mają kupić lokal, to powinien on być w budynku energooszczędnym i w okolicy przyjaznej dla środowiska. Z tych powodów deweloperzy coraz częściej starają się o pozyskanie certyfikatów ekologicznych, np. LEED, BREEAM albo Zielony Dom.

### TECHNOLOGIA I DOMY INTELIGENTNE

Integracja zaawansowanych technologii w domach i mieszkaniach to także oczekiwanie młodego pokolenia. Systemy smart home pozwalające na zdalne zarządzanie domem, inteligentne oświetlenie oraz termostaty, które zwiększają komfort codziennego życia oraz zmniejszają rachunki za energię, powoli stają się standardem w nowoczesnym budownictwie mieszkaniowym.

### PRZESTRZEŃ ADAPTACYJNA

Młodzi ludzie preferują zdalny albo hybrydowy system pracy, stąd dom powinien pełnić wiele funkcji – od miejsca pracy, przez przestrzeń do nauki, po centrum relaksu i rozrywki. W odpowiedzi na zmieniające się potrzeby, nowoczesne mieszkania muszą być zaprojektowane jako elastyczne, adaptacyjne przestrzenie, które można łatwo przekształcać zgodnie z aktualnymi potrzebami.

### URBANIZACJA I MIESZKANIA W CENTRACH MIAST

Mieszkania i apartamenty w centrach miast, zapewniają łatwy dostęp do kultury, rozrywki i usług. Z tych powodów są pożądane przez młodych profesjonalistów oraz inwestorów poszukujących nieruchomości na wynajem.

### ZAKUPY NIERUCHOMOŚCI ONLINE

Młodzi ludzie zdecydowanie preferują zakupy przez internet, stąd cyfryzacja procesu zakupu nieruchomości musiała stać się rzeczywistością. Wirtualne spacerów oraz spotkania online z agentami pozwalają na obejrzenie nieruchomości bez konieczności fizycznego stawiania się.

# Znajdź wymarzone mieszkanie z rynku pierwotnego



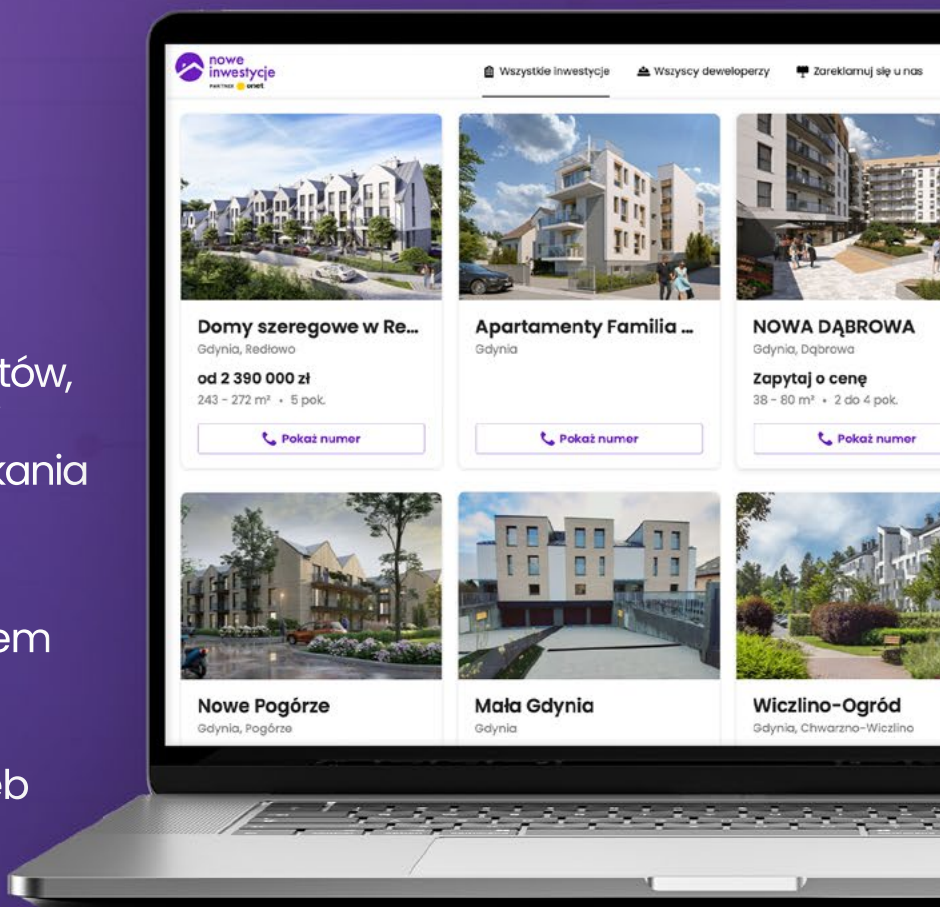
Tylko  
aktualne oferty  
deweloperów



Dostęp do ekspertów,  
którzy pomogą Ci  
w wyborze mieszkania



Inteligentny system  
rekomendacji  
dopasuje oferty  
do Twoich potrzeb





# Trendy w wykończeniu wnętrz w 2024 r.



**W 2024 roku modny będzie nietuzinkowy design i nowoczesne ekologiczne rozwiązania. Jednocześnie nadal w trendach są przytulne mieszkania, bujna roślinność oraz przemysłany minimalizm. Oto najbardziej popularne nurty w aranżacji wnętrz.**

**MAGDALENA HADADA**

Brand Manager  
Grupa Morizon-Gratka

## JAPANDI

Styl japandi łączy w sobie estetykę skandynawską i japońską, wybierając z nich to, co najlepsze.

Pierwsza charakteryzuje się prostotą form oraz jasną kolorystyką. Dominują w niej biele i brązy z domieszką zieleni i błękitu oraz naturalne materiały np. drewno, bawełna i len. We wnętrzach ważna jest przestrzeń, funkcjonalność i światło w efekcie są przytulne, ale bez krzykliwych dodatków i kolorów. Druga natomiast wyróżnia się zamiłowaniem do natury i rzemiosła oraz minimalistycznym podejściem do dekoracji.

W efekcie wnętrza zaaranżowane w stylu japandi są jasne, przestronne i funkcjonalne. W pomieszczeniach dominują minimalistyczne i geometryczne formy, naturalne surowce i kolory ziemi. Wszystko to powoduje, że w takim miejscu odczuwa się spokój, relaks i harmonię.

Warto dodać, że japandi wprowadza estetykę, która jest na pograniczu sztuki i przydatności. Tutaj ma znaczenie jakość wykonania i trwałości materiałów, nawet jak nie są doskonałe w swym wyglądzie.

„Styl japandi jest ceniony ze względu na czystość formy i szanowanie naturalnych materiałów, co wpisuje się w ekologiczną i zrównoważoną architekturę. Dla mnie jako dla architekta ważne jest, że w tym stylu forma zawsze służy

*funkcji. Uważam, że takie podejście sprzyja tworzeniu nie tylko pięknych, ale i praktycznych w codziennym użytkowaniu wnętrz. Warto zwrócić uwagę, że japandi nie jest łatwy do projektowania, bo trzeba znaleźć balans pomiędzy ciepłem kolorów a zimnem naturalnych materiałów, takich jak np. glina. Ważny jest też dobór autentycznych surowców, ponieważ zamienniki mogą wpłynąć na odbiór całości. Myślę, że jest to styl, który jeszcze długo będzie królował jako trend.*

– Sandra Wróbel, S.W. ARCHITEKT.

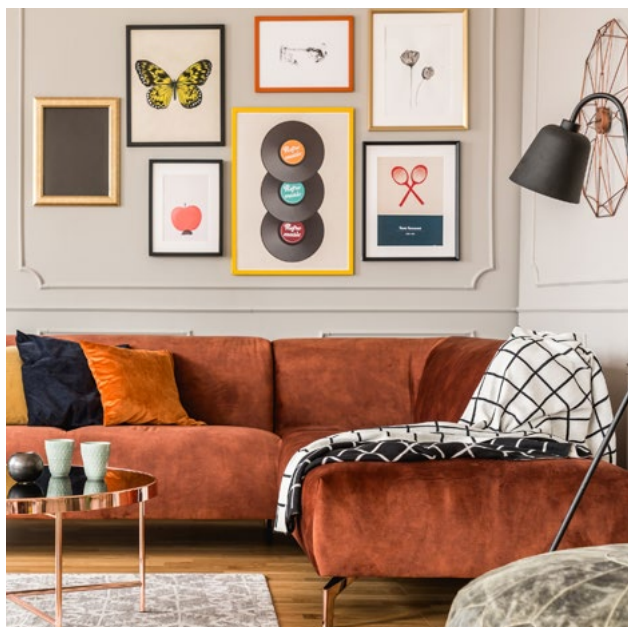


„Japandi jest połączeniem skandynawskiej funkcjonalności oraz japońskiego minimalizmu. Wspólną płaszczyzną i jednocześnie charakterystycznym rysem dla wnętrza japandi jest wykorzystanie drewna oraz jasne kolory. Dzięki temu pomieszczenia sprawiają wrażenie drewnianej przytulnej oazy zalanej światłem. Natomiast typowo japońskie dodatki jak ceramika, elementy roślinne, drewniane stołeczki o określonym kształcie tzw. zen hoker oraz maty ratanowe dodają wnętrzą egzotycznego posmaku.

– Anna Oniszk-Popławska, architekt wnętrz, Pracownia wnętrz Onyks [www.planujwnetrze.pl](http://www.planujwnetrze.pl)

## PERSONALIZOWANY EKLEKTYZM

Styl eklektyczny daje wolność manifestowania siebie poprzez wybór mebli, kolorów, tekstyliów, oraz sztuki z różnych epok i nurtów. Dzięki temu można stworzyć unikalne aranżacje, które wyrażają osobowość wszystkich mieszkańców, i jednocześnie są funkcjonalne i estetyczne. Eklektyzm pozwala na zabawę i eksperymenty – w nim liczy się kreatywność i wycucie. Z tych powodów będzie idealny dla osób lubiących różnorodność.



Choć styl eklektyczny na pierwszy rzut oka wygląda jak przypadkowa mieszanka różnych trendów, to jest on bardzo przemyślany. Jak zaaranżować wnętrze w mieszkaniu

w stylu eklektycznym? W mieszkaniu urządzonym nowoczesnie można wprowadzić kilka elementów vintage, np. drewniany stół i tapicerowane krzesła, a na półkach poustawiać rodzinne pamiątki. Z kolei do mebli w skandynawskim stylu, dobiera się np. żyrandol w stylu glamour.

Styl eklektyczny polega też na łączeniu faktur, wzorów i kolorów. Umiejętnie wykorzystane desenie np. roślinne albo ludowe nadadzą charakteru monochromatycznemu wnętrzu. Przy czym należy pamiętać, że eklektyzm wymaga motywu przewodniego, który będzie scalał aranżację. Bez niego wnętrze będzie sprawiało wrażenie chaotycznego.

„Jest to jeden z najtrudniejszych stylów, ze względu na to, że tu w przypadkowości musi być zasada i spójność. Jednak są to jedne z najbardziej unikatowych wnętrz. Uważam, że najlepiej wychodzą one u inwestorów, którzy już mają swoje rodzinne pamiątki w postaci mebli albo obrazów, ponieważ wtedy za nimi idzie jeszcze ciekawa historia do opowiedzenia. Aktualnie mamy coraz więcej sklepów z akcesoriami vintage, co też pomaga stworzyć unikatowe wnętrza. W tym stylu ważna jest także zabawa kolorem, wtedy w połączeniu z odważnymi dodatkami możemy zrobić coś niepowtarzalnego. W mojej opinii spersonalizowany eklektyzm jest jedynym stylem, gdzie powtórzenie go w kopii 1:1 jest niemożliwe.

– Sandra Wróbel, S.W. ARCHITEKT.

## QUIET LUXURY

Quiet luxury to wyrafinowany styl inspirowany klasyczną elegancją, jednak koncentrujący się na delikatności i subtelności. Tutaj nie ma miejsca na przepych. W tym trendzie liczy się jakość, a nie ilość, co ma oznaczać, że prawdziwy luksus to wypracowany detal, najwyższej klasy materiały oraz przemyślane wybory. Ten trend łączy w sobie prostotę form z bogactwem natury, wskazując na skromną elegancję i harmonię.

We wnętrzach w stylu quiet luxury znajdziemy więc formy odkuwane z marmuru i kwarcytu, modelowane w naturalnych tynkach glinianych albo wapiennych, odlewane z mosiądzu albo brązu, odszywane z lnu, wełny, jedwabiu. Pożądane są ręcznie wykonane dekoracje z ceramiką, tkane dywany i makramy – one tworzą unikalnym klimatem domu.



## TRENDY W WYKOŃCZENIU WNĘTRZ W 2024 R.

Aranżacje w stylu quiet luxury pozbawione są nadmiaru rzeczy, kolorów oraz wzorów, skupiając się na elementach, które będą długo służyły użytkownikom. Mogą to być drewniane stoły, skórzane fotele, albo wełniane dywany. We wnętrzach przeważają jasne, neutralne kolory i naturalne materiały. Przy czym projektanci nie zapominają, że dom powinien być też funkcjonalny i dawać przyjemność z przebywania w nim.



„Styl Quiet luxury jest odpowiedzią na aktualną modę w ubiorze „old money”, „no logo”. W takich wnętrzach bronią się szlachetne materiały, przepychem jest jakość, a nie nadmiar. Ilość dekoracji jest ograniczona do wyselekcjonowanych dzieł sztuki lub ręcznie wykonywanych dekoracji. Nie mamy tutaj miejsca na przypadkowość. Uważam, że takie wnętrza nie gonią za modą, ponieważ jakość się nie starzeje, drewno może zmienić odcień, a na kamiennym blacie mogą wystąpić delikatne zarysowania, ale nigdy naturalne surowce nie wyjdą z mody, one tylko będą się pięknie starzeć.

– mówi Sandra Wróbel.

## SOFT MINIMALIZM

Soft minimalizm, zwany również ciepłym minimalizmem to jeden z najpopularniejszych trendów w 2024 r. Łączy w sobie zasadę „mniej znaczy więcej” z potrzebą stworzenia przestrzeni funkcjonalnej i przytulnej. Wnętrza w tym stylu nadal są minimalistyczne w formie, ale dające wrażenie ciepła i zachęcające do relaksu.

Klasyczna czerń, biel i szarość, została wzbogacona o kolory ziemi, czyli łagodne odcienie pomarańcza, zieleni, żółtego, brzozy i brązu. Można je wyeksponować na ścianach, jak i zastosować w dodatkach. We wnętrzu urządzonym w stylu soft minimalizm króluje drewno, a w szczególności jasne buki, dęby i jesiony, aczkolwiek dopuszcza się za-

stosowanie betonu i kamienia naturalnego, albo marmuru, który idealnie pasuje do minimalistycznych aranżacji.

Wnętrza soft minimalistyczne powinny też mieć dostęp do naturalnego światła. Pożądane są duże okna i delikatne firany rozpraszające promienie słoneczne.

Przytulności wnętrzu nadają też miękkie tekstylia z wełny albo bawełny takie jak poduszki, pledy i dywany. Poza tym warto wprowadzić do mieszkania kolorowe dodatki, np. wazony albo zawiesić domową galerię zdjęć. Oczywiście należy zachować harmonię kolorystyczną.

„Dążenie do minimalizmu ma duży wpływ kulturowy, jesteśmy już trochę zmęczeni wnętrzami, które były przesycane dodatkami i kolorami. Powoli odkrywamy, że w minimalistycznych pomieszczeniach łatwiej się odpoczywa i utrzymuje porządek. Często klienci pierwsze co mówią na spotkaniach odnośnie do projektów, jest to, że chcieliby wnętrza bez dużej liczby elementów, ale jednocześnie ciepłe. Soft minimalizm jest odpowiedzią na aktualne oczekiwania.

– opisuje Sandra Wróbel.

„Minimalistyczne obrazy i rzeźby uwypuklone są poprzez umieszczenie na jasnym, neutralnym tle. Ascetyczne wnętrza zapraszają do medytacji i uspokojenia myśli po dniu pełnych wyzwań. Zamiast ruchu i pobudzenia otrzymujemy energię zatrzymania i refleksji nad tym, co w życiu jest najważniejsze. Wnętrza ocieplone zielenią roślin, zbliżają nas do natury i sprzyjają uspokojeniu oraz osiągnięciu stanu medytacji. W tym stylu drewno występuje tu jako okładzina np. płytki o naturalistycznym nadruku lub jako dekoracje np. kawałki gałązek z korą wymytą przez morskie fale. Można spotkać drewno pod postacią mozaiki w różnych odcieniach, drewnianych szczebelków, jako ażurową przegrodę czy w końcu dekoracyjną ścianę.

– Anna Oniszk-Popławska



## NATURA I EKOLOGIA WE WNĘTRZACH

Rośliny, naturalne materiały i elementy aranżacji wnętrza z recyklingu są ciągle w modzie. Choć w tym roku odchodzi się od urban jungle, czyli miejskiej dżungli to we wnętrzach nadal są mile widziane kwiaty doniczkowe. Modne są egzotyczne rośliny o efektownych liściach, np. monstera, piniązek, fikus benjamina i fikus wierzbolistny oraz Aglaonema. Ustawione w salonie stanowią doskonałą dekorację.

Standardem są już energooszczędne źródła światła oraz recyklingowe rozwiązania. W 2024 roku modne meble i dodatki powinny być wykonane z materiałów wielokrotnego użytku lub z drugiej ręki. Ekologia jest kluczem do stylowego i świadomego domu. Restaurowane meble podkreślają nie tylko wyjątkowość wnętrza, ale i troskę o środowisko. W tym trendzie mieszczą się też ekologiczne farby, lakiery oraz sprzęty z jak najwyższą klasą efektywności energetycznej.



Ważne jest też świadome wybieranie materiałów do aranżacji. W 2024 r. warto postawić na drewno, ceramikę oraz kamień jednocześnie podkreślając ich fakturę. Co więcej, w tym roku znowu modne są beże i brązy, czyli kolory ziemi.

W przydomowych ogrodach i tarasach modne jest stworzenie przestrzeni, zachęcającej do wieczornego odpoczynku, ukazując dzikie naturalne piękno. Dekoratorzy stawiają na naturalne materiały mebli – drewno, rattan, bambus,

oświetlenie LED-owe solarne oraz zrównoważone ogrodnictwo. Modne jest sadzenie rodzimych gatunków kwiatów i krzewów, ustawianie domków dla owadów i poidłek dla ptaków oraz dzikie łąki. Do lamusa odchodzą równo przystrzyżone trawniki. W trendach są też spotkania w ogrodzie przy palenisku.

„Bardzo dużo mówi się aktualnie o ekologii, szczególnie w architekturze, gdzie zrównoważony rozwój jest głównym tematem przy projektowaniu współczesnych budynków. Ważne, żeby planować wnętrza, które w miarę możliwości będą wykorzystywać naturalne materiały lub materiały pochodzące z recyklingu, np. stal, szkło albo beton, oraz surowców odnawialnych, takich jak drewno z certyfikowanych źródeł. Wybór materiałów budowlanych, które mają niski ślad węglowy i nie emitują szkodliwych substancji, jest kluczowy dla zdrowia mieszkańców i środowiska.

– Sandra Wróbel.

„Naprawianie i recykling ma swoje korzenie w japońskiej sztuce Kintsugi. Rysy, pęknięcia i powstałe połączenia wypełnione złotem charakterystyczne są dla japońskiej sztuki nadawania rzeczom drugiego życia. Idąc za tym trendem, niektórzy producenci wyposażenia np. płytek czy podłóg drewnianych produkują specjalne serie, które, choć nowe mają wyglądać na odrestaurowane.

– Anna Oniszk-Popławska.

## KOLORY ZIEMI

W 2024 r. najmodniejsze aranżacje będą w stonowanych ciepłych i przytulnych barwach. W trendach dominują delikatne brązy, pastelowe odcienie żółtego, przybrudzony róż i łagodne zielenie. Nie można też zapomnieć, że kolorem roku 2024 wg Pantone jest Peach Fuzz, czyli aksamitny i delikatny odcień brzoskwini. Ma on wnieść wszechogarniającą subtelność.

Kolor ten doskonale współgra z naturalnymi surowcami, takim jak drewno i kamień, jak i minimalistycznymi meblami. Zatem pasuje idealnie do panujących trendów aranżacyjnych.

Peach Fuzz sprawdzi się we wnętrzach jako element kolorystyczny występujący na tekstyliach, tapicerce pojedynczego mebla albo na dekoracjach.



Inne modne barwy to: głębokie odcienie niebieskiego np. błękitne szarości albo błękit oceanu, które nadają wnętrzom świeżości i spokoju; delikatne pastele potęgujące wyraźnie lekkości oraz spokojne odcienie zielonego np. butelkowa i oliwkowa zieleń dające odczucie harmonii i połączenia z naturą.

„Ku mojemu zadowoleniu, już kolejny sezon królują beże. Co ciekawie, trend wpływa też na rynek producentów płyt meblowych i farb. Kaszmir stał się najbardziej pożądanym kolorem i sama rozumiem jego fenomen, ponieważ po okresie szarości, stał się tym długo wyczekiwanym kojącym i ciepłym odcieniem. W stonowanych wnętrzach łatwiej się odpoczywa, przestrzenie stają się również bardziej „elastyczne”, jeżeli chodzi o dobór dodatków. Ponadto beże łatwo łączą się z naturalnymi materiałami. Szlachetność drewna i kamieni idealnie podkreślają kolory ziemi, które są pięknym tłem, a nie dominującą barwą.

– Sandra Wróbel, S.W. ARCHITEKT.

## OBŁE KSZTAŁTY I MIĘKKIE LINIE

W 2024 roku w trendach są wnętrza przytulne i ciepłe, a obłe kształty idealnie się w nie wpasowują. Zaokrąglone są kany i dodatki są nie tylko modne, ale

i bezpieczne. Poza tym miękkie linie sprawiają wrażenie naturalnych i harmonijnych.

Popularnością cieszą się wielkie kanapy i fotele inspirowane stylem retro, które wyróżniały się właśnie miękkością i obłymi formami. Będą one doskonale pasowały do wnętrz eklektycznych. Najmodniejsze modele mebli w tym nurcie to masywne i nisko osadzone sofy oraz komody. Łączą one minimalizm z miękką linią i zaokrąglonymi kształtami. Dzięki tym cechom w pomieszczeniu tworzy się atmosfera relaksu i chęć spędzania w nim czasu z bliskimi.

Meble o obłych kształtach występują w wielu wzorach i kolorach, dzięki czemu, można łatwo dopasować je do konkretnej aranżacji i stylu.

„Obłe kształty i miękkie linie wyprowadzają nas z dosyć uregulowanych, kanciastych form, które królowały dosyć długo, a najdłużej zagościły w architekturze PRL-u. Nieregularne kształty kojarzą mi się z secesją, ale teraz wraca to w zupełnie unowocześnionym minimalistycznym stylu. Mogłabym to nieskromnie nazwać nieregularną nowoczesnością, która obecnie ucieka od przepychu, a synonimem luksusu jest minimalizm. Można się odnieść do aktualnych trendów, gdzie kultura „zero waste” ma wpływ również na nasze wnętrza.

– Sandra Wróbel, S.W. ARCHITEKT.





# Refinansowanie kredytu hipotecznego. Czy to się opłaca?



**Banki co pewien czas zmieniają ofertę kredytów hipotecznych, dostosowując ją do bieżącej sytuacji ekonomicznej. A to oznacza, że nowe warunki mogą być znacznie korzystniejsze od obowiązujących poprzednio. W takiej sytuacji warto zastanowić się nad refinansowaniem kredytu hipotecznego. Kiedy i czy faktycznie opłaca się zmienić kredytodawcę?**

**ANNA WALCZAK**

Redaktor  
Grupa Morizon-Gratka

## NA CZYM POLEGA REFINANSOWANIE KREDYTU HIPOTECZNEGO?

Refinansowanie kredytu hipotecznego polega na zaciągnięciu zobowiązania w jednym banku, aby dokonać wcześniejszej spłaty innego kredytu hipotecznego.

Środki z takiego zobowiązania są przeznaczone na spłatę konkretnego kredytu, bez możliwości zmiany celu. Bank przelewa pieniądze bezpośrednio na konto poprzedniego kredytodawcy.

Przeniesienie kredytu często mylone jest z konsolidacją. Jednak oba pojęcia oznaczają zupełnie inną operację. Konsolidacja polega na zaciągnięciu kredytu w celu spłaty kilku wierzytelności. W efekcie kredytobiorca ma tylko jeden dług do spłaty, w jednej instytucji. Natomiast refinansowanie to w skrócie przeniesienie kredytu do innego banku.

## KIEDY MOŻNA I WARTO REFINANSOWAĆ KREDYT HIPOTECZNY?

Prawo w żaden sposób nie ogranicza kredytobiorców w zakresie liczby refinansowanych kredytów oraz w jakim czasie mogą

to je zaciągać. Jednak należy pamiętać o tym, że jest to całkiem nowa umowa i za każdym razem będziemy ponosić koszty okołokredytowe, więc nie zawsze będzie to opłacany proces.

Na refinansowanie warto się zdecydować, kiedy znajdziemy ofertę z dużo niższym oprocentowaniem. Różnica nawet pół punktu procentowego może przynieść duże oszczędności. W lipcu RRSO kredytów hipotecznych ze zmiennym oprocentowaniem wynosiło od 7,67 proc. do 10,78 proc., natomiast z oprocentowaniem stałym od 7,51 proc. do 9,45 proc.

Dobłą okazją do przeniesienia kredytu jest kończący się pięcioletni, siedmioletni lub dziesięcioletni okres obowiązywania stałego oprocentowania. Po tym czasie bank proponuje klientowi nową stawkę. Kredytobiorca może się na nią zgodzić albo przejść na oprocentowanie zmienne lub znaleźć korzystniejszą ofertę w innym banku.

Powodem do refinansowania kredytu może też być niezadowolenie z obsługi dotychczasowego banku. Zwykle, aby obniżyć marżę, kredytobiorcy decydują się na założenie konta osobistego, kartę kredytową albo na otwarcie rachunku oszczędnościowego. Te produkty często wymagają wsparcia pracowników banku, a jeśli jest ono niewystarczające, warto spróbować przenieść kredyt gdzie indziej. W efekcie może się okazać, że nie tylko podniesie się jakość obsługi, ale w ramach oferty zyskamy darmowe konto, wyższe oprocentowanie oszczędności albo podniesiony limit na karcie kredytowej.

## PRZENIESIENIE KREDYTU WARTO TEŻ ROZWAŻYĆ W SYTUACJACH, KIEDY:

- bank oferuje mało korzystne warunki restrukturyzacji długu, np. nie chce wydłużyć okresu spłaty;
- kredytobiorca chce zrezygnować z dodatkowych usług banku, które były częścią promocyjnej oferty, ale teraz stanowią dodatkowe niepotrzebne koszty;
- potrzebna jest gotówka np. na remont;
- kredytobiorca główny chce odłączyć współkredytobiorcę albo też go dołączyć do kredytu;
- kredytobiorca ma drugą nieruchomość, na którą mógłby przenieść hipotekę.

## CZY OPŁACA SIĘ PRZENIEŚĆ KREDYT? JAK TO OBLICZYĆ?

Aby refinansowanie kredytu opłacało się, trzeba dokładnie porównać wszystkie parametry obecnego zobowiązania i aktualnych ofert banków. Największą uwagę należy zwrócić na:

- wskaźnik RRSO (Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania), który pokazuje całkowity koszt kredytu ponoszony przez konsumenta, wyrażony jako procent całkowitej kwoty kredytu w stosunku rocznym;
- oprocentowanie i jego rodzaj (zmienne albo stałe);
- wysokość marży;
- wysokość rat i ich rodzaj (równe albo malejące);
- okres kredytowania;
- wysokość ostatecznej kwoty do spłaty.

W wyliczeniach trzeba uwzględnić jednorazowe opłaty związane ze spłatą jednego i zaciągnięciem drugiego zobowiązania.

Refinansowanie z pewnością opłaca się, jeśli suma odsetek starego kredytu przekracza wartość odsetek nowego, oczywiście uwzględniając wszelkie koszty przeniesienia

zobowiązania. Niekiedy korzystniejszym rozwiązaniem jest restrukturyzacja kredytu u obecnego kredytodawcy. Banki często zgadzają się na zmianę warunków umowy i np. oferują wydłużenie okresu kredytowania, zmianę wariantu oprocentowania albo rodzaju rat. To wyjście może przynieść podobne oszczędności, a niekiedy nawet wyższe, niż w przypadku refinansowania kredytu.

## KOSZTY PRZY REFINANSOWANIU KREDYTU HIPOTECZNEGO

Przeniesienie kredytu hipotecznego do innego banku wiąże się z kosztami. Ich wysokość zależy od warunków umowy obecnego zobowiązania oraz warunków nowego. **Najważniejsze z nich to:**

- Prowizja za wcześniejszą spłatę kredytu, wyliczana jako procent od spłacanego kapitału. Zgodnie z ustawą o kredycie hipotecznym bank może ją pobierać, jeśli kredytobiorca chce spłacić kredyt w ciągu pierwszych 36 miesięcy od podpisania umowy. Przepisy obowiązują dla zobowiązań podpisanych po wejściu w życie nowelizacji, czyli po 22 lipca 2017 r. Przy wcześniejszych zobowiązaniach obowiązują warunki zgodne z podpisaną umową kredytową.
- Koszt aktualnego operatu szacunkowego finansowanej nieruchomości. Operat to wycena sporządzona przez rzeczoznawcę majątkowego, która ma miano dokumentu pisma i może go sporządzić tylko osoba posiadająca licencję zawodową. Przygotowania operatu mieszkania albo niewielkiej działki to wydatek średnio ok. 700-1000 zł.
- Prowizja za udzielenie kredytu refinansowego – niektóre banki rezygnują z tej opłaty.
- Koszt ubezpieczenia pomostowego, które stanowi dodatkowe zabezpieczenie kredytu od momentu wypłaty środków do uprawomocnienia się wpisu hipoteki do księgi wieczystej. Najczęściej ma ona formę podwyższonej marży kredytu o 1-2 proc. i jest doliczane do raty. Po uprawomocnieniu się wpisu wpłacona kwota zostaje zwrócona i zaliczona na poczet spłaty zobowiązania.
- Opłaty sądowe za wnioski o zmiany w hipotecę w księdze wieczystej: zmiana wierzyciela – 100 zł, zmiana treści (np. inna kwota niż dotychczas) – 150 zł, odpis zwykły – 30 zł. ▶



## JAKIE WARUNKI NALEŻY SPEŁNIĆ PRZY PRZENIESIENIU KREDYTU?

Decydując się na refinansowanie kredytu, kredytobiorca musi być świadomy, że od nowa będzie przechodził procedurę weryfikacyjną. Nowy bank będzie chciał sprawdzić zdolność kredytową wnioskodawcy, ponieważ tak naprawdę każda instytucja wylicza ją w inny sposób. Co więcej, od czasu podpisania poprzedniej umowy, wiele czynników mogło się zmienić, np. warunki zatrudnienia, pracodawca albo sytuacja rodzinna. W związku z tym wnioskodawca ponownie musi zgromadzić niezbędne zaświadczenia.

Kolejną kwestią jest pozytywna historia kredytowa. O ile niewielkie i sporadyczne opóźnienia do 30 dni są akceptowalne, o tyle notoryczne zwłoki w opłacaniu rat albo rachunków są niedopuszczalne. W takiej sytuacji kredytobiorca prawdopodobnie dostanie decyzję odmowną.

Następnym warunkiem jest przedstawienie operatu szacunkowego wraz z aktem notarialnym potwierdzającym prawo własności oraz wypisem z księgi wieczystej. Wycena jest ważna przez 12 miesięcy od dnia sporządzenia.

Na szczęście przy refinansowaniu kredytu nie ma potrzeby wnoszenia wkładu własnego, ponieważ ten warunek został już spełniony przy zaciąganiu pierwszego zobowiązania. Warto wiedzieć, że wkład w takiej sytuacji jest wyliczany jako różnica między obecnym saldem zadłużenia a wartością nieruchomości. Jednak trzeba pamiętać, że bank przyjmuje wartość nieruchomości, jaka została oszacowana w operacie. Jeśli wskaże on, że uległa ona obniżeniu w stosunku do pierwotnej wyceny, z racji np. pogorszenia się stanu technicznego budynku, instytucja może podjąć decyzję o konieczności wniesienia wkładu własnego.

Ponadto wnioskodawca musi zgromadzić dokumenty dotyczące poprzedniego kredytu hipotecznego, czyli umowę kredytową oraz zaświadczenie z banku o wysokości salda.

## JAK PRZENIEŚĆ KREDYT HIPOTECZNY DO INNEGO BANKU?

Przeniesienie kredytu hipotecznego do innego banku polega na zawarciu nowej umowy kredytowej, zatem i procedura jest bardzo podobna.

Przede wszystkim należy zgromadzić dokumenty dotyczące nieruchomości: operat szacunkowy, akt notarialny i odpis z księgi wieczystej oraz przenoszony kredyt: umowę i pismo z aktualnym saldem do spłaty. Potrzebne będą też informacje dotyczące sytuacji finansowej kredytobiorcy np. zaświadczenie od pracodawcy o zatrudnieniu i zarobkach.

Następnie na podstawie powyższych informacji pracownik sprawdzi zdolność kredytową i przygotuje symulację rat nowego kredytu. Jeśli warunki są korzystne, należy wypełnić i złożyć w banku wniosek kredytowy wraz z wymaganymi znacznikami. W przeciągu 21 dni bank wyda decyzję kredytową. Spłatą starego zobowiązania zajmuje się instytucja bezpośrednio, natomiast złożenie wniosków do sądu wieczystoksięgowego jest obowiązkiem kredytobiorcy.

## GDZIE PRZENIEŚĆ KREDYT HIPOTECZNY?

Znalezienie odpowiedniej oferty wprowadza jest czasochłonne, ale daje szansę na duże oszczędności. Aby tak się stało, w pierwszej kolejności trzeba dokładnie policzyć koszty związane z wcześniejszą spłatą zobowiązania. Następnym krokiem jest weryfikacja ofert. Te najłatwiej porównać jest poprzez internetowe rankingi kredytów hipotecznych i kalkulatory rat. Najważniejszymi wskaźnikami są: RRSO, wysokość miesięcznej raty oraz całkowita kwota do spłaty.

Inną opcją jest skorzystanie z usług doradcy albo eksperta kredytowego. Specjaliści mają wiedzę oraz umiejętności negocjacyjne, które mogą pomóc w uzyskaniu najkorzystniejszych warunków kredytu. Konsultacje są bezpłatne, a wynagrodzenie pochodzi z banku, w którym klient podpisze umowę kredytową.



Zaprojektowane  
do życia w harmonii

DEVELOPER



Bielsko-Biała



Sprawdź  
udogodnienia



**Nowa inwestycja  
z widokiem na Beskid Śląski**

tel. 32 832 00 31

[www.sarnieosiedle.pl](http://www.sarnieosiedle.pl)

Blisko ludzi, blisko miasta

Kraków



Poznaj  
inwestycję



**Harmonogram płatności  
10/90 na wybrane mieszkania!**

tel. +48 887 450 547

[www.osiedleimbramowskie.pl](http://www.osiedleimbramowskie.pl)

# XI EDYCJA

## KONKURSU O TYTUŁ KRAKOWSKIEGO DEWELOPERA ROKU

### I NAGRODĘ ZŁOTEGO SOKOŁA



ORGANIZOWANEGO PRZEZ  
STOWARZYSZENIE BUDOWNICZYCH  
DOMÓW I MIESZKAŃ



STOWARZYSZENIE  
BUDOWNICZYCH  
DOMÓW  
i MIESZKAŃ

POD HONOROWYM PATRONATEM  
PREZYDENTA MIASTA KRAKOWA  
ALEKSANDRA MISZALSKIEGO

## FIRMY NOMINOWANE W KONKURSIE:

- ATAL
- BRYKSY
- DASTA INVEST
- DEVELIA
- DOM-BUD
- DOM DEVELOPMENT KRAKÓW
- EXCON
- INTER-BUD DEVELOPER
- MATEXI POLSKA KRAKÓW
- MEGAPOLIS
- MFC DEVELOPMENT KRAKÓW
- SEMACO INVEST GROUP
- SKANSKA RESIDENTIAL  
DEVELOPMENT POLAND
- SUPER KRAK
- TĘTNOWSKI DEVELOPMENT

UROCZYSTA GALA NAGRÓD SBDIM ODBĘDZIE SIĘ  
W DNIU 20 WRZEŚNIA 2024 W KRAKOWIE

